

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
文件的审核问询函的回复
信会师函字[2021]第 ZL166 号

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
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审核问询函的回复

信会师函字[2021]第 ZL166 号

深圳证券交易所上市审核中心：

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。作为深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“本公司”）申请首次公开发行股票并在创业板上市的申报会计师，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信”或“申报会计师”）对问询函所提出的与申报会计师相关的问题进行了逐项落实和核查，现回复如下：

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

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

【发行人情况说明】

(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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

(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。

综上所述，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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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。

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

【发行人情况说明】

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。”

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

（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	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。	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
	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	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
		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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

(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%
2019年度	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%
2018 年度	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
	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行成本的影响。

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

比例较低，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

【发行人情况说明】

（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合作关系

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。在产品和服务方面，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

选取与公司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受疫情影响小幅下降，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”。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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。

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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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%	-

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
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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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。

【发行人补充披露】

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，主要原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

【发行人情况说明】

(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”。

【申报会计师核查程序】

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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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	套包数量 (K) (个)	105.00	-	-
		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。

【申报会计师核查程序】

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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

（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） 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

名称	返利形式	各环节的会计处理方式
		<p>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）</p> <p>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。</p> <p>（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</p> <p>（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</p>
鹭燕医药 (002788)	票面折扣 和收取现金	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
漱玉平民 (301017)	票面折扣	<p>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：</p> <p>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</p>

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。

【申报会计师核查程序】

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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

（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。”

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

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

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。

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，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，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，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。

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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

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、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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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 will 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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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》。

【申报会计师核查意见】

经核查，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，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。

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

【发行人情况说明】

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			

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
		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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

(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%
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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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措施的有效性。

【申报会计师核查意见】

经核查,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

【发行人情况说明】

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
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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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%

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

项目	公式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
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。

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，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		$L = \frac{H+J}{A}$	58.94%	66.17%	64.20%

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，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，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，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，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重	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
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重	50.30%	54.10%	49.84%

报告期各期，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 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。

(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

【发行人情况说明】

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 品牌	氧化锆_烤瓷牙_Lava、 氧化锆_烤瓷牙_泽康等	694.16	575.18	5.94%	武汉大学口腔医院、 深圳市人民医院、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、	345.49	2,764.52	28.96%	PAN-AM DENTAL INC、

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
	品牌	氧化锆_烤瓷牙_SAGEMAX 等				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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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的应用的情况。

【申报会计师核查意见】

经核查，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 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

【发行人情况说明】

（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、钯金价格密切相关，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、钯金相关市场信息，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 ARGEN CORPORATION、Cendres+Métaux SA 和上海傲丹特采购价格主要参考上月黄金、钯金价格执行，在预计黄金、钯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

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 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

公司采购的型号为 ARGEN_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、钯金价格上涨的影响，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 ARGEN_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 ARGEN_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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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 ARGEN 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 ARGEN_PLATINUM PLUS 型号贵金属的

原因及用途等。

【申报会计师核查意见】

经核查，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 ARGEN_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

【发行人情况说明】

（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										
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										
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	银行 转账	未知

								谈判		
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										
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										
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	5,058.6624 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 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										
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	5,058.6624万元	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0.75%
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										
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 BIOCERAMIC S,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										
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										
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	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%

	有限公司									
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										
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	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%

	责任公司									
--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

4、瓷粉

2020年										
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	5,058.6624万元	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0.75%
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										
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	5,058.6624万元	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0.75%
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										
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	IVOCLAR 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	28.39	2007年	5,058.6624万元	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0.2%

	限公司									
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										
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										
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										
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 ARGEN 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

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
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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

（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
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

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)
滑县运大金 刚石制品厂	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 ARGEN 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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

（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。

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。”

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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。

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，申报会计师主要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；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。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，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。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

【发行人情况说明】

(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

项目	2019 年度	变动幅度	2018 年度
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的影响”之“2、纯钛钢托毛利率变动的的原因”。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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：

某产品在某工序的直接材料

$$= \text{某产品按单领料的直接材料} + \frac{\text{某工序成本中心总领料}}{\text{该工序的总产量}}$$

× 某产品产量

(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：

某产品在某工序的直接人工

$$= \frac{\text{某工序的总人工}}{\sum_{k=1}^n \text{人工成本分摊系数}_k * \text{产品产量}_k} \times \text{某产品人工成本分摊系数} \times \text{某产品产量}$$

(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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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行成本之后的金额。

注 2：2020 年毛利率指剔除运输费等合同履行成本之后的金额。

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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，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，申报会计师对 LD 的核查比例为 100.00%。经核查，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

【发行人情况说明】

(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的市盈率平均值为 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。

【申报会计师核查程序】

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、珠海铨盈、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的市盈率，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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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的情形。

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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

（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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

(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，主要原因为其所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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人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
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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人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。”

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

- 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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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 LAB AS 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%

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
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%
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，主要时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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

（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
----	------	------	----------	--------------------------	------

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					
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	<p>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。</p> <p>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</p>

客户名称	客户财务经营状况
	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。
ACCUDEX 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

客户名称	客户财务经营状况
	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，以及与合作客户的合作情况，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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查,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,以及与合作客户的合作情况,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

【发行人情况说明】

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
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%
			合计	14.00%	1395.02	1,347.68	96.61%	237.92	215.95

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	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

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
2020年度	1	PAN-AMDENTAL, INC.	18.00%	1,501.40	1,501.40	100.00%	506.96	506.96	100.00%
	2	SENTAGE CORPORATION	6.91%	652.20	652.20	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
	3	CENTRE DENTAIRE 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%						
	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 DENTAIRE 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%	
2018 年度	1	PAN-AM DENTAL, INC.	19.15%	742.85	742.85	100.00%			
	2	SENTAGE CORPORATION	11.41%	333.04	333.04	100.00%	95.81	95.81	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
	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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人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

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
3	装修工程费	3,805.43	-	3,805.43	尚未开展装修
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。”

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查, 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

【发行人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。”

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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

【发行人情况说明】

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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查, 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

【发行人情况说明】

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行成本，实现销售时结转至营业成本中。随着业务量的增长，合同履行成本会随之增长。

(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：

$$R_e = R_f + \beta_e \times ERP + R_s + RC$$

其中，无风险回报率 R_f 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 RS 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。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要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。

【申报会计师核查意见】

经核查，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，与未来现金流量均一致采用税前口径。未来现金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。

(本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）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审核问询函的回复之签字盖章页)

立信会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：金华

（项目合伙人）中国注册会计师



中国注册会计师：马玥



2021年8月31日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202107140026



扫描二维码
“国家企业信用信息公示系统”
了解及多登记、管
理信息。

成立日期 2011年01月24日

合伙期限 2011年01月24日 至 不约定期限

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



名称 立信会计师事务所 (特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙

执行事务合伙人 朱建弟 杨志坚

经营范围 审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报告;基本建设年度财务决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、法律、法规规定的其他业务;【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】

此证复印件仅作为报告书及附件使用,不能作为他用

登记机关

2021年07月14日



说明

1. 《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
2. 《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
3. 《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
4. 会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

此证复印件仅作为报告附件使用，不能作为其他用途。



会计师事务所

执业证书



名称：立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人：朱建弟

主任会计师：

经营场所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式：特殊普通合伙制

执业证书编号：31000006

批准执业文号：沪财会〔2000〕26号（转制批文 沪财会〔2010〕82号）

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）



发证机关：

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名 金华
Full name
性别 女
Sex
出生日期 1972-9-9
Date of birth
工作单位 立信会计师事务所有限公司北京分所
Working unit
身份证号码 210103720909536
Identity card No.

证书编号: 420003204795
No. of Certificate
批准注册协会: 北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2005-9-30
Date of Issuance



此证复印件仅作为报告书及附件使用，不能作为他用



年度检验登记
Annual Renewal Registration



姓名: 金华
证书编号: 420003204795



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

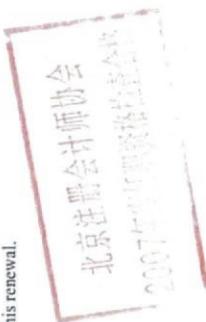


同意调入
Agree the holder to be transferred to



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2008年3月20日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from



同意调入
Agree the holder to be transferred to





证书编号: 310000080647
 No. of Certificate
 批准注册协会: 湖北省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2014 年 08 月 08 日
 Date of Issuance



姓名: 马玥
 Full name
 性别: 男
 Sex
 出生日期: 1983-03-25
 Date of birth
 工作单位: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)湖北分所
 Working unit
 身份证号码: 420102198303250019
 Identity card No.



此证复印件仅作为报告书及附件使用，不能作为他用

马玥(310000080647)



2020年已通过



证书编号: 310000080647
 No. of Certificate

批准注册协会: 湖北省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2014 年 08 月 08 日
 Date of Issuance