

深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司

Shenzhen Jiahong Dental Co., Ltd.

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



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

保荐机构（主承销商）



(深圳市罗湖区红岭中路 1012 号国信证券大厦十六层至二十六层)

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 1 月 7 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审核问询函》（审核函〔2021〕010041 号）（以下简称“问询函”）已收悉。国信证券股份有限公司（以下简称“保荐人”、“保荐机构”）根据问询函的要求，组织深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司（以下简称“家鸿口腔”、“发行人”、“公司”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）和立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对问询函所提出的问题进行了逐项落实，现就问询函提出的问题回复如下，请予审核。

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

本回复的字体：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对招股说明书的修改、更新；对本回复的更新

目 录

问题 1、关于关联方和关联交易.....	3
问题 2、关于行业和业务.....	62
问题 3、关于政策和监管.....	85
问题 4、关于股权变动.....	105
问题 5、关于境外子公司.....	134
问题 6、关于客户.....	146
问题 7、关于泰康拜博.....	174
问题 8、关于种植类产品经销业务.....	191
问题 9、关于外销.....	209
问题 10、关于收入确认.....	239
问题 11、关于营业收入.....	257
问题 12、关于原材料采购与供应商.....	269
问题 13、关于成本.....	301
问题 14、关于毛利率.....	318
问题 15、关于销售费用.....	336
问题 16、关于管理费用与研发费用.....	356
问题 17、关于应收账款.....	385
问题 18、关于存货.....	413
问题 19、关于固定资产与在建工程.....	429
问题 20、关于长期股权投资与商誉.....	438
问题 21、关于财务规范性.....	447
问题 22、关于资金流水核查.....	458
问题 23、关于审计截止日后财务信息及经营状况.....	483

问题 1、关于关联方和关联交易

申报文件显示：

(1) 报告期内，泰康拜博为发行人主要客户，2017 年 1 月 1 日至 3 月 27 日期间，泰康拜博持有发行人 5%以上股份，现持有发行人 4.9056%股份，原实际控制人曾担任发行人董事。报告期内，发行人向泰康拜博及其控制的企业销售义齿等金额为 1,619.42 万元、2,023.88 万元、2,097.25 万元和 679.96 万元，占当期营业收入比例分别为 7.06%、8.11%、6.77%、5.70%。泰康拜博主要采用公开招投标方式采购。2018 年 7 月，发行人向泰康拜博控制的企业购买牙科类加工设备，价格为 114.96 万元（不含税价），交易价格参考资产评估值确定。

(2) 侨城菲诺口腔系实际控制人郑文控制的企业，2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人向侨城菲诺口腔销售义齿等金额为 62.82 万元和 53.44 万元，同时，发行人向其出租办公楼和设备，租赁费为 163.42 万元和 104.11 万元。2018 年，发行人向侨城菲诺拆出资金 50 万元未计息，报告期末，发行人向侨城菲诺的其他应付款余额为 19.40 万元

(3) 固特福为郑文曾经控制的企业，2019 年 6 月，郑文将固特福全部股权转让给佳讯发展有限公司。2019 年和 2020 年 1-6 月，固特福向发行人采购了义齿产品和 3D 打印模型等，金额为 12.48 万元和 6.41 万元，同时，发行人向固特福采购种植修复类产品、种植导板类产品的设计、CNC 加工劳务和技术服务，金额为 550.31 万元和 314.34 万元。2020 年 7 月起，双方合作模式转变为发行人向固特福采购相应的种植修复类产品和种植导板类产品。

(4) 2018 年 12 月，发行人子公司香港家鸿出资 300 万美元认购 ARCHina XJet（以下简称 ARCHina）的 B 类股份，发行人目前持股比例为 31.09%。ARCHina 系郑文之兄郑方实际控制的注册在开曼群岛的公司，ARCHina 主要从事投资业务，对外投资位于以色列的从事 3D 义齿打印的公司 XJet Ltd。

(5) 2017 年 3 月，发行人将持有的康易捷 49%的股权以 220 万元价格转让给奥生医药，转让价格参照净资产评估值确定。奥生医药系代郑文持有股权，2018 年 1 月，奥生医药将上述股权转让给郑文控制的康必达。康易捷无实际经营业务，仅持有侨城菲诺的股权，目前的股权结构为郑文持股 99%、朱晖持股

1%。

(6) 发行人实际控制人郑文目前担任北京凯金阿尔法科技有限责任公司、JIAFU INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED 董事和凯思博投资管理（天津）有限公司董事或监事。报告期内，郑文辞去河南爱迪德电力设备有限责任公司董事，转让曾经控制的深圳露迪斯贸易有限公司股权，其控制的康必达于 2020 年 11 月注销。董事高峰和高管熊伟分别辞去深圳市昊康科技有限公司和深圳市云来网络科技有限公司董事。

请发行人补充披露：

(1) 报告期内，泰康拜博向发行人采购的产品类别，是否均为定制化产品，是否全部采用招投标方式采购，历次招投标的规模、范围、金额、中标价格等，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与泰康拜博及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在其他协议、口头约定等利益安排或其他资金、业务往来。

(2) 2018 年 7 月向泰康拜博控制的企业购买相关牙科设备的原因和必要性，是否用于实际生产经营以及设备的具体状态，转让时设备的评估定价依据及其是否合理，是否存在损害发行人利益的情形，上述收购是否构成业务合并，发行人在防止利用关联交易进行利益输送方面采取的措施及其有效性。

(3) 侨城菲诺是否曾为发行人间接持股的公司，报告期内发行人向侨城菲诺出租房产的原因和商业合理性，租金的确定依据和公允性，侨城菲诺是否向除发行人以外的其他方采购义齿等产品，与向发行人采购的同类产品价格等是否存在差异以及差异的原因，是否存在逾期支付货款等违约情形。

(4) 2018 年向侨城菲诺拆出资金且未计息的原因，是否存在损害发行人利益的情形，发行人资金相关的内控制度是否建立健全并被有效执行，报告期末发行人对侨城菲诺存在其他应付款余额的原因。

(5) 2019 年 6 月，郑文将固特福全部股权转让给佳讯发展有限公司的原因，转让价格和定价依据，佳讯发展及其实际控制人是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。

(6) 报告期内，发行人同时向固特福采购和销售的原因和商业合理性，采购的技术咨询和劳务费的具体内容，采购的必要性，定价依据和公允性，2020年7月起，发行人向固特福采购相应的种植修复类产品和种植导板类产品是否为固特福自产产品，价格是否公允，转变合作模式的原因，是否存在关联交易非关联化的情形。

(7) 香港家鸿认购 ARCHina 股份的原因和商业合理性，入股的定价依据和公允性，ARCHina 除投资 XJet 外是否还投资其他企业，香港家鸿对 ARCHina 及其投资的企业的生产经营及公司治理发挥的实际影响，是否存在通过股权投资进行利益输送的情形。

(8) ARCHina 投资 XJet 的时间、原因、持股比例等，XJet 的主要资产、主营业务、主要产品以及与发行人主营业务的关系，目前的经营状态和财务状况，未来会否与发行人产生关联交易。

(9) 发行人及其子公司是否与实际控制人之兄郑方及其控制的企业之间存在资金业务往来，郑方是否直接或间接在发行人及其子公司处享有利益，郑方控制的企业以及担任董事、监事、高管的企业是否从事口腔义齿相关行业。

(10) 奥生医药系代郑文持有康易捷股权的原因，股权转让是否履行关联交易的相关内部审批程序，转让价格的确定依据是否合理，是否存在损害发行人利益的情形。

(11) 实际控制人及董事、高管辞去河南爱迪德电力设备有限责任公司等公司董事的原因，上述公司是否与发行人及子公司经营相同或相似业务，是否存在资金业务往来。

(12) 郑文担任董事或监事的北京凯金阿尔法科技有限责任公司、JIAFU INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED、凯思博投资管理（天津）有限公司的基本情况，转让曾经控制的深圳露迪斯贸易有限公司股权的原因，转让价格和公允性，受让方情况，受让方与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排。

(13) 康必达注销的原因，报告期内经营以及注销过程是否合法合规，注

销后其资产、人员等的去向，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并就发行人是否建立健全相关内控制度，在减少和规范关联交易，保证关联交易公允性等方面采取的措施及其有效性发表明确意见。

回复：

一、报告期内，泰康拜博向发行人采购的产品类别，是否均为定制化产品，是否全部采用招投标方式采购，历次招投标的规模、范围、金额、中标价格等，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与泰康拜博及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在其他协议、口头约定等利益安排或其他资金、业务往来。

【情况说明及补充披露】

（一）报告期内，泰康拜博向发行人采购的产品类别，是否均为定制化产品，是否全部采用招投标方式采购，历次招投标的规模、范围、金额、中标价格等

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

“①交易情况

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。公司与泰康拜博及其控制的企业的交易价格按中标价格执行，定价公允。

泰康拜博于 2016 年、2018 年和 2020 年进行了三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
招投标规模	泰康拜博集团全国所有医院、门诊需求的口腔义齿产品	泰康拜博集团全国所有医院、门诊需求的口腔义齿产品	泰康拜博集团全国所有医院、门诊需求的口腔义齿产品
招投标范围	全国范围招投标	全国范围招投标	全国范围招投标

项目	2016 年招投标	2018 年招投标	2020 年招投标
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）
中标价格	约定了产品单价（共计约 300 种产品）	约定了产品单价（共计约 300 种产品）	约定了产品单价（共计约 419 种产品）
中标金额	中标企业与泰康拜博签署框架供货协议,具体金额以（采购数量*中标价格）为准		

2020 年 12 月，泰康拜博展开了新一轮招投标工作，2021 年 4 月 25 日，发行人收到《中标通知书》，2021 年 5 月 19 日，双方签署了新的采购合同，合同有效期两年。泰康拜博通过招投标选取的供应商包括可以向其全国所有下属医院、诊所供货的供应商和只能向部分区域医院、诊所供货的供应商，此次招投标中标的全国范围供应商包括现代牙科、康泰健和发行人 3 家；区域性供应商数量较多，大约在 30 家左右。

公司通过招投标方式成为泰康拜博全国范围供应商，公司与泰康拜博约定了 300-400 多种产品及中标价格。因义齿产品分为固定、活动和正畸三大类，同时固定义齿分为桩核、贴面、嵌体、牙冠、种植等多种修复方式，活动义齿分为全口义齿和局部可摘义齿等方式，正畸产品有矫正器和保持器两种类别，而制作义齿的材料又有贵金属、普通金属、陶瓷等类别，不同材料又有国外品牌和国内品牌之分，因此按修复方式、制作材料、材料品牌等组合的产品明细类别较多。公司在投标报价时会按产品明细类别并结合不同材料、修复方式、生产加工难度等多维度，根据市场价格及发行人历史上与泰康拜博交易价格来进行报价。泰康拜博下属医院、诊所均按公司最终中标价与公司发生业务交易。

报告期内，泰康拜博采购公司的产品全部采用招投标方式进行。泰康拜博一般每两年举行 1 次招投标，公司中标后与泰康拜博签订采购协议，协议约定了产品的单价（共计约 300-400 多种产品），未约定采购数量，泰康拜博日常以下达订单（通常一个订单对应 1 个患者的需求）的方式向公司进行采购。

报告期内，泰康拜博向公司采购的产品类别包括固定义齿、活动义齿和正畸产品，采购的产品均为定制化产品，定制化主要体现在以下方面：泰康拜博的医生会根据每个患者的需求和口腔状况，在下达的每个订单上列明产品种类、材质、颜色、大小、形状等各项需求，公司根据订单上的要求为患者生产契合其口腔状况的义齿。报告期内，泰康拜博未向公司采购种植类产品。”

(二) 发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与泰康拜博及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在其他协议、口头约定等利益安排或其他资金、业务往来

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

“⑪泰康拜博与公司及相关人员其他资金和业务往来

A、公司与泰康拜博于 2015 年 12 月 30 日签署《战略合作协议》，双方建立战略合作关系，协议约定了 2016 年 3 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日泰康拜博每年向公司最低采购结算金额，具体实施需要按照泰康拜博内部招投标流程，由双方另行签署采购合同对采购义齿产品的品种型号、单价、结算方式、交付标准等事项进行约定。

在实际执行过程中，因泰康拜博旗下各医院、诊所独立下单，导致《战略合作协议》对采购金额的约定无实际效果，泰康拜博 2016 年向发行人采购总额低于约定金额，鉴于此情况，经公司股东大会决议，2017 年 3 月公司与泰康拜博签署《战略合作协议之补充协议》，豁免了泰康拜博承诺的自 2016 年 3 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日期间向公司采购结算金额以及相应的违约责任，同时约定对于 2017 年至 2020 年期间采购的具体金额则根据招投标结果，按双方实际情况予以结算。

综上，《战略合作协议之补充协议》取消了《战略合作协议》约定的泰康拜博最低采购金额，并对泰康拜博相应的违约责任进行了豁免，仅保留了双方的战略合作关系至 2020 年 12 月 31 日。

B、2017 年 3 月泰康拜博以 6.33 元/股的价格向郑文、安信德摩、李珺合计转让 600 万股公司股份。

C、2018 年 7 月，公司与泰康拜博控制的企业签订资产转让协议，泰康拜博控制的企业将部分与义齿生产相关的设备转让给公司，转让价格为 114.96 万元（不含税价）。

上述交易均系公司与泰康拜博根据市场原则达成及履行，除上述交易事项以外，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与泰康拜博及

其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他协议、口头约定等利益安排或其他资金、业务往来。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了泰康拜博 2016 年、2018 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；查阅了泰康拜博 2020 年 12 月开始的新一轮招投标工作相关文件、中标通知书以及采购合同的补充协议；访谈泰康拜博采购业务负责人；通过这些程序了解泰康拜博义齿产品招投标情况，包括招投标时间、招标规模、范围、采购周期、金额、中标价格、最近一次招投标的中标供应商等情况以及泰康拜博采购发行人产品的相关情况；获取并核查发行人向泰康拜博销售产品的设计单、产品清单和销售收入明细表。

2、查阅泰康拜博和发行人签署的《战略合作协议》及《战略合作协议之补充协议》、泰康拜博与郑文、安信德摩、李珺等签署的股份转让协议以及泰康拜博控制的企业与发行人签署的资产转让协议等文件，了解相关协议的约定及履行情况。

3、获取泰康拜博填写的法人股东核查表；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。

4、获取发行人及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的书面说明；访谈发行人实际控制人及泰康拜博相关负责人，确认发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与泰康拜博及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在其他协议、口头约定等利益安排或其他资金、业务往来等情况。

5、访谈发行人销售负责人，了解发行人参与泰康拜博招投标的具体情况，了解投标的产品类别、报价流程，查阅发行人与泰康拜博签署的采购合同，分析发行人与泰康拜博约定的产品种类较多的原因是否合理。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、泰康拜博向发行人采购的产品类别包括固定义齿、活动义齿和正畸产品，采购的产品均为定制化产品，并且全部采用招投标方式进行采购。

2、泰康拜博一般每两年举行 1 次招投标，针对其全国范围内所有医院、门诊需求的口腔义齿产品进行招标，供应商中标后与泰康拜博签订采购合同。2021 年 4 月 25 日，发行人收到《中标通知书》，5 月 19 日双方已签署采购合同。

3、除上述披露及说明的交易事项外，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与泰康拜博及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他协议、口头约定等利益安排或其他资金、业务往来。

二、2018 年 7 月向泰康拜博控制的企业购买相关牙科设备的原因和必要性，是否用于实际生产经营以及设备的具体状态，转让时设备的评估定价依据及其是否合理，是否存在损害发行人利益的情形，上述收购是否构成业务合并，发行人在防止利用关联交易进行利益输送方面采取的措施及其有效性

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（二）1、2018 年购买泰康拜博控制的企业资产”补充披露如下：

“2018 年 7 月，发行人与泰康拜博控制的企业签订资产转让协议，泰康拜博控制的企业将部分与义齿生产相关的设备转让给公司，转让价格为 114.96 万元（不含税价）。交易价格参考评估价格并根据双方协商确定，定价公允。发行人购买相关义齿生产设备的具体情况如下：

（1）向泰康拜博控制的企业购买相关牙科设备的原因和必要性

泰康拜博原在上海地区设有义齿加工中心，义齿加工中心规模较小。为专注于口腔医疗服务，泰康拜博决定撤销义齿加工中心，将义齿生产相关的设备出售。因为此批设备的用途、性价比等符合公司的需求，公司决定购买上述设备。

（2）购入设备的用途及具体状态

公司从泰康拜博购入的设备全部用于公司的实际生产经营，截止 2021 年 6

月 30 日，该批设备中原值为 101.22 万元（占比为 88.05%）的设备处于正常使用状态，原值为 13.73 万元（占比为 11.95%）的设备已根据使用情况进行了报废。

（3）泰康拜博转让设备的评估定价依据及其合理性

根据上海三联资产评估有限公司出具的“三联评报字（2018）第 061 号”资产评估报告，泰康拜博转让设备采用成本法进行评估，转让设备账面净值为 119.69 万元，评估值为 118.41 万元（含增值税金额）。公司与泰康拜博协商确定转让价格为 118.41 万元（含增值税金额），不含增值税价格为 114.96 万元。

上述设备转让以评估价值作为转让价格，评估定价依据合理，交易价格公允，不存在损害发行人利益的情形。

（4）购入设备不构成业务合并

根据企业会计准则相关规定，业务合并需要满足两方面的条件：①一个条件是被重组对象能够构成业务。业务是指企业内部某些生产经营活动或资产负债的组合，该组合具有投入、加工处理过程和产出能力，能够独立计算其成本费用或所产出的收入。构成业务，即需要在生产经营和财务核算两方面同时满足上述定义；②另一条件是需要有必要的业务重组过程，即将与业务有关的主要资产、负债、人员、技术、合同等转移至收购方。

公司仅收购了上述泰康拜博的设备，未收购与该部分设备有关的其他资产、负债、人员、技术等生产经营所必需的要素，公司本次收购的设备不构成业务，不构成企业会计准则规定的业务合并。

（5）公司为防止利用关联交易进行利益输送采取的措施及有效性

针对泰康拜博，发行人在防止利用关联交易进行利益输送方面已采取以下措施：

①对于与泰康拜博之间持续发生的销售义齿等日常性关联交易，发行人采取了以下措施及流程：

A、发行人财务中心在每年年初对发行人与泰康拜博之间的销售金额进行充分预计，并将拟执行的本年度日常性关联交易情况上报董事会备案，发行人董事

会、股东大会审议通过关于预计该年度与泰康拜博之间的日常性关联交易后，由证券部及财务中心在各自职责范围内负责跟进具体交易执行情况；

B、发行人业务部门每两年根据泰康拜博义齿加工服务采购项目招标公告的具体要求组织投标，并根据市场价格及发行人历史上与泰康拜博交易的价格综合制定投标报价方案，经过发行人内部审批流程报业务部门负责人审批通过后进行投标，最终中标价格由发行人与泰康拜博谈判小组谈判确定。发行人中标后，经过发行人内部审批流程，与泰康拜博签署框架供货协议，约定具体产品的价格，并严格根据中标价格与泰康拜博下属医院、诊所进行交易；

C、发行人证券部每月统计公司与泰康拜博发生的关联交易金额，并将累计实际发生金额与年初预计金额进行比对，若出现预计金额与实际发生额差异较大的情形，发行人会及时履行相关审议程序。

②对于泰康拜博与发行人之间的偶发性关联交易及关联资金往来，由业务部门说明交易必要性后，由财务中心确认价格公允性，并评估是否需要履行审计、评估等程序。上述程序完成后，由证券部发起关联交易审批流程，根据《关联交易管理制度》的规定经管理层、董事会或股东大会批准后，业务部门方可与泰康拜博签订合同并进行交易。

③为有效规范关联交易、避免相关人员利用关联交易进行利益输送，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员已出具《关于规范和减少关联交易的承诺》，承诺将严格规范与发行人之间发生的关联交易，不利用控股股东/实际控制人/或其控制的其他企业/董事/监事/高级管理人员的优势地位损害公司及股东的合法权益，不利用与发行人的关联交易转移公司利润、成本，不通过影响发行人的经营决策来损害发行人及股东的合法权益。

综上，发行人已建立健全了关联交易相关的内部控制制度和管理流程，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员已出具关于规范和减少关联交易的承诺，相关制度已得到执行，能够有效防范利益输送的发生。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅公司向泰康拜博控制的企业购入的牙科设备固定资产清单，查阅公

司与泰康拜博控制的企业签订的资产转让协议以及上海三联资产评估有限公司出具的关于转让设备的资产评估报告。

2、核查购入牙科设备的使用状态，了解其是否用于实际生产经营以及目前的具体状态。

3、访谈发行人董事会秘书、财务总监，了解发行人向泰康拜博控制的企业购买相关设备的原因和合理性、相关设备的用途及目前的状态等事项。

4、结合核查的发行人向泰康拜博控制的企业购买相关牙科设备的业务背景及企业会计准则相关规定，判断是否构成业务合并。

5、查阅了发行人《公司章程》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易管理办法》、《防范控股股东及关联方资金占用管理办法》、《财务管理制度》等相关内部控制制度及与泰康拜博关联交易内部审批流程文件，并取得了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的《关于规范和减少关联交易的承诺》，核查发行人在防止利用关联交易进行利益输送方面采取的措施及有效性。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人向泰康拜博控制的企业购买相关牙科设备主要是基于自身实际需要，且都用于生产经营，购置的原因合理，具有必要性。

2、发行人购入的设备绝大部分都处于正常使用状态。

3、转让时设备的评估定价依据合理，不存在损害发行人利益的情形。

4、发行人购入上述设备不构成业务合并。

5、发行人已建立健全有关关联交易的内部控制制度和管理流程，相关制度已得到执行，能够有效防范利益输送的发生。

三、侨城菲诺是否曾为发行人间接持股的公司，报告期内发行人向侨城菲诺出租房产的原因和商业合理性，租金的确定依据和公允性，侨城菲诺是否向除发行人以外的其他方采购义齿等产品，与向发行人采购的同类产品价格等是否存在差异以及差异的原因，是否存在逾期支付货款等违约情形

【情况说明及补充披露】

（一）侨城菲诺是否曾为发行人间接持股的公司，报告期内发行人向侨城菲诺出租房产的原因和商业合理性，租金的确定依据和公允性

侨城菲诺口腔成立于 2018 年 7 月，自成立以来一直是发行人实际控制人郑文通过康易捷控制的企业，侨城菲诺口腔不曾为发行人间接持股的公司。发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）3、向关联方出租”补充披露如下：

“（1）向侨城菲诺口腔出租房产的原因和商业合理性

2017 年 10 月 16 日，公司 2017 年第四次临时股东大会通过《关于拟在深圳购置房产的议案》，拟购置房产用于未来总部办公、技术、服务中心等。2017 年 12 月，公司与运泰建业置业（深圳）有限公司签署《深圳市房地产买卖合同（预售）》，购置侨城坊（一期）11 号楼 2 层 A、B、C、D 和 3 层 A、B、C、D。

侨城坊位于深圳市南山区，属于较高档的写字楼，周边人员密集，且距离华侨城片区的高档住宅区较近，加之周边缺乏高端口腔医疗服务机构，因此侨城菲诺口腔向公司提议，希望租借公司的侨城坊房产用作其经营场所。公司经过评估后认为将房产租赁给侨城菲诺口腔可以将暂时闲置的房产利用，为公司带来租金收入。2019 年 5 月，公司与侨城菲诺口腔达成协议，公司保留侨城坊 11 号楼 3 层 B 单元作为办公场所自用外，将另外的 7 个单元出租给侨城菲诺口腔。

（2）向侨城菲诺口腔出租房产租金的确定依据和公允性

公司出租的房产租金定价综合参考了房产折旧、装修成本以及周边物业的出租价格。根据 2019 年 5 月公司与侨城菲诺口腔签订的房屋租赁合同，首年出租价格为 19.3981 万元/月。根据出租面积折算后，首年日租金约合 4 元/平方米，与周边精装修物业的出租价格无明显差异，出租价格定价公允。”

（二）侨城菲诺是否向除发行人以外的其他方采购义齿等产品，与向发行人采购的同类产品价格等是否存在差异以及差异的原因，是否存在逾期支付货款等违约情形

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

“侨城菲诺口腔成立于 2018 年 7 月，自成立以来一直是发行人实际控制人郑文通过康易捷控制的企业，侨城菲诺口腔不曾为发行人间接持股的公司。报告期内，公司为侨城菲诺口腔义齿产品、正畸产品和种植类产品的主要供应商，公司向侨城菲诺口腔销售的产品金额占侨城菲诺口腔采购总额的 80%左右，侨城菲诺口腔向其他供应商采购的产品主要为公司不生产的正畸类产品和少量 ASTRA 品牌外的种植类产品。侨城菲诺口腔向其他供应商采购的产品与向发行人采购的不属于同类产品。公司向侨城菲诺口腔销售的产品价格与公司向其他同类客户销售的同类产品价格基本一致，定价公允。

报告期内，侨城菲诺口腔不存在逾期支付货款的违约情形。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅侨城菲诺口腔及康易捷的工商资料，核查侨城菲诺口腔和康易捷的历史股权变动情况，结合网络核查、发行人报告期内与侨城菲诺口腔的商业往来，判断侨城菲诺口腔是否曾为发行人间接持股的公司；获取发行人及公司实际控制人出具的关于侨城菲诺口腔不属于发行人间接持股的公司的声明。

2、访谈发行人实际控制人、财务总监，了解发行人将侨城坊租赁给侨城菲诺口腔的原因及定价依据；查阅发行人与侨城菲诺口腔签署的租赁合同。

3、在链家、安居客等房屋租赁平台，查询侨城坊其他精装修写字楼的租金，将公司向侨城菲诺口腔出租房屋的租金与网络搜索结果进行比对，判断是否存在重大差异。

4、获取侨城菲诺口腔自设立以来的义齿产品、正畸产品和种植类产品采购明细，了解侨城菲诺口腔向其他供应商采购产品的情况；获取发行人的收入明细，

将发行人销售给侨城菲诺口腔的产品单价，与公司向同类客户销售同类产品的销售单价进行比较，判断两者是否存在重大差异。

5、查阅发行人与侨城菲诺口腔签署的《口腔科器械销售合同书》，核查合同中关于结算条款的具体约定，并且查阅了报告期内侨城菲诺口腔与发行人之间应收账款明细账、回款明细表、对账单、付款凭证等资料，核查侨城菲诺口腔是否存在逾期支付货款等违规情形。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、侨城菲诺口腔自成立以来不曾为发行人间接持股的公司。

2、报告期内发行人向侨城菲诺口腔出租房产的原因主要是基于侨城菲诺口腔经营的需求以及发行人盘活暂时闲置房产的原因，具有商业合理性，出租租金综合参考了折旧成本、装修成本和周边的市场价格，定价公允。

3、侨城菲诺口腔向其他供应商采购的产品主要为公司不生产的正畸类产品和少量 ASTRA 品牌外的种植类产品，侨城菲诺口腔向其他供应商采购的产品与向发行人采购的不属于同类产品。

4、发行人向侨城菲诺口腔销售的产品价格与公司向其他同类客户销售的同类产品价格基本一致，定价公允。

5、侨城菲诺口腔向发行人结算货款及时，不存在逾期支付货款等违约情形。

四、2018 年向侨城菲诺拆出资金且未计息的原因，是否存在损害发行人利益的情形，发行人资金相关的内控制度是否建立健全并被有效执行，报告期末发行人对侨城菲诺存在其他应付款余额的原因

【情况说明及补充披露】

关于向侨城菲诺口腔拆出资金的情况，发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、（三）1、向关联方拆出资金”补充披露如下：

“由于侨城菲诺口腔经营过程中发生临时资金需求，公司于 2018 年 11 月 16 日和 11 月 19 日分别向侨城菲诺口腔拆出资金 20 万元和 30 万元，2019 年 3 月，侨城菲诺口腔向公司归还全部 50 万元拆借资金。因公司与侨城菲诺口腔的

资金拆借期限较短，金额较小，所以拆借时双方未明确计息事宜。2021 年 1 月 27 日，侨城菲诺口腔按照银行同期贷款基准利率向公司支付了借款利息 6,805.07 元，不存在损害发行人利益的情形。除上述资金拆借外，报告期内公司与侨城菲诺口腔不存在其他资金拆借情形。

2020 年 11 月 2 日、2020 年 11 月 18 日，公司第二届董事会第七次会议及 2020 年第一次临时股东大会审议通过了《关于公司 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日期间关联交易的议案》，全体股东对上述资金拆借事项进行了确认。

公司已制定了《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理办法》《财务管理制度》等相关制度，明确了关联方资金往来等关联交易的审议程序，并对关联方资金占用和资金往来支付程序做出规定，同时加强对资金用途、资金流向的审批流程和审批权限的监督，强化资金全流程管理，完善内部控制体系建设。

根据立信会计师出具的“信会师报字[2021]第 ZL10371 号”《内部控制鉴证报告》，立信会计师认为公司“在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。

综上，公司向侨城菲诺口腔拆出资金未违反相关内控制度要求，不存在损害公司股东权益及公司利益的情形，公司与资金相关的内控制度已建立健全并被有效执行。

报告期末，公司对侨城菲诺口腔的其他应付款为侨城菲诺口腔向公司租赁房产支付的押金。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人向侨城菲诺口腔拆借资金的明细账、资金流水以及侨城菲诺口腔的还款凭证。

2、查阅发行人往来账明细，了解发行人与侨城菲诺口腔是否存在其他资金拆借，报告期期末对侨城菲诺口腔存在其他应付款的具体情况其原因。

3、访谈发行人实际控制人、财务总监，了解发行人向侨城菲诺口腔拆借资

金的背景、未计息的原因、期后计提利息的金额及定价方式等事项。

4、查阅发行人的董事会决议和股东大会决议、《公司章程》及《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理办法》《财务管理制度》等相关制度，结合立信会计师出具的“信会师报字[2021]第 ZL10371 号”《内部控制鉴证报告》，判断报告期内发行人向侨城菲诺口腔拆借资金是否属于损害发行人利益的情形，发行人资金相关的内控制度是否建立健全并被有效执行。

5、获取发行人与侨城菲诺口腔签订的租赁合同，复核报告期期末发行人对侨城菲诺口腔其他应收款的金额是否与合同中约定的房屋租赁押金金额一致。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人向侨城菲诺口腔拆出资金的原因主要是侨城菲诺口腔经营过程中有临时资金需求，因资金拆借期限较短，金额较小，所以拆借时双方未明确计息事宜。

2、发行人向侨城菲诺口腔拆借资金事项已经全体股东确认，并且报告期后侨城菲诺口腔已向发行人支付了利息，不存在损害发行人利益的情形。

3、发行人已建立健全资金相关的内控制度并能够有效执行。

4、报告期末，发行人对侨城菲诺口腔的其他应付款为侨城菲诺口腔向发行人租赁房产支付的押金。

五、2019 年 6 月，郑文将固特福全部股权转让给佳讯发展有限公司的原因，转让价格和定价依据，佳讯发展及其实际控制人是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。

【情况说明及补充披露】

（一）郑文转让固特福股权的原因、转让价格和定价依据等具体情况

郑文将固特福全部股权转让给佳讯发展有限公司（以下简称“佳讯发展”）主要系发行人与佳讯发展以及 DENTSPLY SIRONA Inc.（以下简称“登士柏”）

之间的合作需要。具体情况如下：

1、登士柏的基本情况

登士柏为全球性的专业牙科解决方案制造商，主营业务为研发、生产和销售 CAD/CAM（计算机辅助设计/计算机辅助制造）椅旁全瓷修复、根管治疗、牙科综合治疗台、技工修复、治疗器械、修复、影像诊断、正畸、预防和种植等牙科解决方案产品。Dentsply IH AB 是登士柏位于瑞典的子公司（以下简称为“瑞典登士柏”），主要负责登士柏种植系统板块业务。瑞典登士柏的子公司 Atlantis 主要从事 Atlantis 品牌个性化基台和种植桥的设计、加工业务；瑞典登士柏的另一家子公司 Simplant 主要负责生产 Simplant 品牌种植导板等产品。为便于理解，登士柏、瑞典登士柏、Atlantis 及 Simplant 在下文中统称为“登士柏方”。

2、佳讯发展的基本情况

佳讯发展系一家香港公司，自 2017 年 4 月至今，其唯一股东为 BVI 公司 Good Plus Investments Limited（以下简称为“Good Plus”）。Good Plus 的唯一股东及董事为自然人 GUO WEI，因此，GUO WEI 为佳讯发展的实际控制人。GUO WEI 系新加坡国籍，目前担任新加坡澳新金属有限公司总经理，具有多年金属相关行业的管理及投资经验。佳讯发展和 Good Plus 为持股平台，目前无具体经营业务。

3、固特福的基本情况

固特福成立于 2018 年 4 月，设立时注册资本为 50 万元。固特福历史沿革情况如下：

序号	时间	设立及变更	内容
1	2018年4月19日	设立	固特福设立时注册资本为50万元，为郑文通过康必达、朱晖实际出资并控制100%股权的公司，其中康必达出资额47.5万元（持股比例95%），朱晖出资额2.5万元（持股比例5%）。
2	2019年6月11日	第一次股权转让	康必达、朱晖将合计持有的固特福100%股权转让给佳讯发展。此后，固特福一直为佳讯发展的全资子公司。

固特福主要从事种植导板和种植桥的设计加工业务以及个性化基台的研究、注册，种植桥以及个性化基台的生产具有一定的技术及市场准入门槛，需取得二类和三类医疗器械资质，客户主要为包含发行人在内的义齿企业以及下游终端医

院和诊所。目前固特福的产品涵盖种植导板、种植桥和种植修复类配件，并已取得相关医疗器械资质，计划于 2022 年取得生产种植个性化基台的三类医疗器械生产许可证及产品注册证。目前固特福的主要产品情况如下：

序号	产品名称	产品图形	产品特点和作用	产品应用领域
1	种植导板		与市面上种植导板作用相似，但采用进口 object3D 打印设备，SLA（立体光固化成型法）的打印技术更适合种植导板的制作	种植牙手术
2	种植杆卡		连接复合基台与修复体的中间结构，一般用于连续缺失牙较多的上部修复，能够给修复体提供支撑和固位作用，同时也具有加强牙桥强度，保证牙桥整体稳定性的作用	种植活动牙永久修复
3	马龙桥		连接复合基台与修复体的中间结构，一般用于连续缺失牙较多的上部修复，能够给修复体提供支撑和固位作用，同时也具有加强牙桥强度，保证牙桥整体稳定性的作用	种植固定牙桥永久修复
4	基底帽		连接复合基台与修复体的中间结构，一般用于半口或者全口修复，能够给修复体提供支撑和固位作用，同时也具有精准的就位方向，保证牙桥整体稳定性	种植即刻负重修复，铸造永久修复牙桥
5	套环		作为种植导板的引导结构，用于种植牙手术过程中辅助医生完成手术，起到精确定位和定向作用	种植牙手术
6	复合基台保护帽		作为复合基台上部接口的保护附件，具有一定的吸附性，作用与基底帽相类似	种植即刻负重修复，活动牙永久修复牙桥

固特福最近三年经审计的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年度/2020-12-31	2019 年度/2019-12-31	2018 年度/2018-12-31
营业收入	821.21	588.53	-
营业利润	90.62	86.36	-41.91
净利润	90.00	86.23	-41.91
总资产	503.02	285.43	64.95
负债	318.70	191.11	56.86
净资产	184.32	94.32	8.09

4、各方合作情况

登士柏方希望拓展中国大陆地区种植系统业务，尤其是开拓种植修复类产品业务，并逐步把旗下 Atlantis 品牌和技术引进到中国大陆，发行人和佳讯发展看好登士柏方及 Atlantis 品牌在行业的影响力和技术实力。早在 2017 年起各方就开始洽谈合作事宜，为了表达合作诚意同时也为了在确定合作关系后能迅速推动合作事宜进入正轨，郑文安排康必达和朱晖在洽谈合作同时先行设立了固特福。各方后续就合作事宜达成一致，同意以固特福作为合作主体，登士柏方将技术和品牌授权给固特福在中国大陆使用并收取相应的授权费，佳讯发展负责对固特福进行管理和投资，发行人优先向固特福采购种植修复类产品及服务。为此，瑞典登士柏作为登士柏方代表于 2018 年 6 月 29 日与发行人、佳讯发展、固特福、Good Plus 签署了《LICENSE AGREEMENT》，并于 2020 年 1 月 20 日与佳讯发展签署了《LICENSE AGREEMENT FOR SUPRASTRUCTURE》（前述两个协议统称为“合作协议”）。

根据合作协议，各方的主要权利和义务情况如下：

公司名称	合作中的定位	主要权利	主要义务
瑞典登士柏	许可方	1、向佳讯发展和固特福收取产品技术授权费 2、未来有权取得佳讯发展的控股权 3、未经登士柏方事先书面同意，佳讯发展、固特福和 Good Plus 在协议期限内不得发生控制权变更	1、为佳讯发展和固特福提供技术、品牌和市场的授权 2、登士柏方负责带领固特福一起开拓中国大陆种植修复市场 3、为固特福人员提供数控操作、设计、生产加工、质量控制等现场培训
发行人	被许可方	1、优先采购固特福提供种植修复类产品和服务 2、发行人未来可能获得收购佳讯发展 20% 股权的权利	1、在固特福取得二类医疗器械生产许可证之前，向固特福采购种植修复技术和劳务 2、在固特福取得二类医疗器械生产许可证之后，出租相关生产设备给固特福，并向固特福采购种植修复类产品
佳讯发展	被许可方	1、获得登士柏方的技术授权，并对相关授权信息进行保密 2、向固特福收取技术授权费	1、根据市场开展情况向登士柏方支付技术授权费 2、支持固特福的发展，向固特福委派管理人员，根据需求对固特福进行资金投入，并承担固特福在经营过程中发生的风险

公司名称	合作中的定位	主要权利	主要义务
固特福	被许可方	1、向发行人提供技术服务和销售相关种植修复类产品，向发行人租赁加工设备 2、根据授权技术并使用Atlantis品牌生产部分种植修复类产品在中国大陆地区对外销售	1、自主取得医疗生产相关资质，生产和销售种植修复类产品，优先向发行人销售相关产品 2、开拓中国大陆地区市场 3、向佳讯发展支付授权费
Good Plus	转让方	通过佳讯发展控制固特福	1、未来可能将佳讯发展的股权转让给登士柏方和发行人 2、负责在佳讯发展和固特福自有资金不足的情况下提供所有投资

在达成上述合作约定后，考虑到固特福已经成立且内资企业相比外资企业在工商设立和申请医疗器械相关资质更具有便利性，各方同意在保持固特福股权结构不变的情况下由固特福继续开展相关业务和申请相关资质等工作，待固特福取得相应资质后再将固特福转让给佳讯发展，同时也便于后续登士柏方在境外间接收购固特福。综合考虑前述因素，2019年6月，郑文将其控制的固特福100%股权转让给佳讯发展，根据深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司于2019年4月出具以2019年2月28日为基准日的“鹏信资评报字[2019]第031号”《资产评估报告》，固特福净资产评估值为-33.99万元，参照该评估价值，转让双方协商确定固特福100%股权的转让价格为1万元。

综上，郑文先行设立固特福及于2019年6月将固特福100%股权转让给佳讯发展均系基于发行人、登士柏方与佳讯发展之间的商业合作安排，郑文转让固特福全部股权系参照固特福净资产评估值作价，定价依据合理。

（二）佳讯发展及其实际控制人是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

除发行人与佳讯发展的子公司固特福存在业务往来及郑文向佳讯发展转让固特福100%股权外，佳讯发展及其控股股东Good Plus、实际控制人GUO WEI与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在关联关系、亲属关系和委托持股关系，报告期内也不存在其他资金往来，不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、（一）3、（6）固

特福”处补充披露如下：

“①郑文转让固特福股权的原因、转让价格和定价依据等具体情况

郑文将固特福全部股权转让给佳讯发展有限公司（以下简称“佳讯发展”）主要系发行人与佳讯发展以及 DENTSPLY SIRONA Inc.（以下简称“登士柏”）之间的合作需要。具体情况如下：

A、登士柏的基本情况

登士柏为全球性的专业牙科解决方案制造商，主营业务为研发、生产和销售 CAD/CAM 椅旁全瓷修复、根管治疗、牙科综合治疗台、技工修复、治疗器械、修复、影像诊断、正畸、预防和种植等牙科解决方案产品。Dentsply IH AB 是登士柏位于瑞典的子公司（以下简称为“瑞典登士柏”），主要负责登士柏种植系统板块业务。瑞典登士柏的子公司 Atlantis 主要从事 Atlantis 品牌个性化基台和种植桥的设计、加工业务；瑞典登士柏的另一家子公司 Simplant 主要负责生产 Simplant 品牌种植导板等产品。为便于理解，登士柏、瑞典登士柏、Atlantis 及 Simplant 在下文中统称为“登士柏方”。

B、佳讯发展的基本情况

佳讯发展系一家香港公司，自 2017 年 4 月至今，其唯一股东为 BVI 公司 Good Plus Investments Limited（以下简称为“Good Plus”）。Good Plus 的唯一股东及董事为自然人 GUO WEI，因此，GUO WEI 为佳讯发展的实际控制人。GUO WEI 系新加坡国籍，目前担任新加坡澳新金属有限公司总经理，具有多年金属相关行业的管理及投资经验。佳讯发展和 Good Plus 为持股平台，目前无具体经营业务。

C、固特福的基本情况

固特福成立于 2018 年 4 月，设立时注册资本为 50 万元，为郑文通过康必达和朱晖持股 100%的公司。2019 年 6 月，郑文将其控制的固特福股权转让给佳讯发展。自 2019 年 6 月至今，固特福一直为佳讯发展的全资子公司。

固特福主要从事种植导板和种植桥的设计加工业务以及个性化基台的研发、注册，种植桥以及个性化基台的生产具有一定的技术及市场准入门槛，需取得二

类和三类医疗器械资质，客户主要为包含发行人在内的义齿企业以及下游终端医院和诊所。目前固特福的产品涵盖种植导板、种植桥和种植修复类配件，并已取得相关医疗器械资质，计划于 2022 年取得生产种植个性化基台的三类医疗器械生产许可证及产品注册证。

D、各方合作的背景情况

登士柏方希望拓展中国大陆地区种植系统业务，尤其是开拓种植修复类产品业务，并逐步把旗下 Atlantis 品牌和技术引进到中国大陆，发行人和佳讯发展看好登士柏方及 Atlantis 品牌在行业的影响力和技术实力。早在 2017 年起各方就开始洽谈合作事宜，为了表达合作诚意同时也为了在确定合作关系后能迅速推动合作事宜进入正轨，郑文安排康必达和朱晖在洽谈合作同时先行设立了固特福。各方后续就合作事宜达成一致，同意以固特福作为合作主体，登士柏方将技术和品牌授权给固特福在中国大陆使用并收取相应的授权费，佳讯发展负责对固特福进行管理和投资，发行人优先向固特福采购种植修复类产品及服务。为此，瑞典登士柏作为登士柏方代表于 2018 年 6 月 29 日与发行人、佳讯发展、固特福、Good Plus 签署了《LICENSE AGREEMENT》，并于 2020 年 1 月 20 日与佳讯发展签署了《LICENSE AGREEMENT FOR SUPRASTRUCTURE》（前述两个协议统称为“合作协议”）。

在达成上述合作约定后，考虑到固特福已经成立且内资企业相比外资企业在工商设立和申请医疗器械相关资质更具有便利性，各方同意在保持固特福股权结构不变的情况下由固特福继续开展相关业务和申请相关资质等工作，待固特福取得相应资质后再将固特福转让给佳讯发展，同时也便于后续登士柏方在境外间接收购固特福。综合考虑前述因素，2019 年 6 月，郑文将其控制的固特福 100%股权转让给佳讯发展，根据深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司于 2019 年 4 月出具以 2019 年 2 月 28 日为基准日的“鹏信资评报字[2019]第 031 号”《资产评估报告》，固特福净资产评估值为-33.99 万元，参照该评估价值，转让双方协商确定固特福 100%股权的转让价格为 1 万元。

综上，郑文先行设立固特福及于 2019 年 6 月将固特福 100%股权转让给佳讯发展均系基于发行人、登士柏方与佳讯发展之间的商业合作安排，郑文转让固特福全部股权系参照固特福净资产评估值作价，定价依据合理。

②佳讯发展及其实际控制人是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

除发行人与佳讯发展的子公司固特福存在业务往来及郑文向佳讯发展转让固特福 100%股权外，佳讯发展及其控股股东 Good Plus、实际控制人 GUO WEI 与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在关联关系、亲属关系和委托持股关系，报告期内也不存在其他资金往来，不存在纠纷或潜在纠纷。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅登士柏的官方网站、纳斯达克信息披露网站，查阅佳讯发展和 Good Plus 的工商登记资料、BVI 代理机构于 2021 年 1 月 27 日出具的《CERTIFICATE OF INCUMBENCY Good Plus Investments Limited》、境外律师出具的关于访谈 GUO WEI 的确认函，以及固特福工商登记资料、固特福 2018 年度-2020 年度审计报告，核查登士柏、Good Plus、佳讯发展、固特福的基本情况。

2、获取并查阅各方签署的协议《LICENSE AGREEMENT》和《LICENSE AGREEMENT FOR SUPRASTRUCTURE》，访谈发行人实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员、佳讯发展实际控制人 GUO WEI、固特福总经理陈新杰和登士柏中国高级产品经理，了解各方合作的背景情况、各主体在合作中的权利义务关系以及固特福主体的定位与郑文转让固特福股权的具体情况。

3、获取并查阅固特福的股权转让协议、股权转让款支付凭证等资料；查阅深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司出具的鹏信资评报字[2019]第 031 号资产评估报告，核查固特福转让的具体情况以及转让定价依据。

4、获取并查阅发行人、佳讯发展、Good Plus 的审计报告，获取并核查报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方、核心技术人员、销售部门负责人、财务部会计、出纳等的银行资金流水，核查发行人及相关人员与佳讯发展及其实际控制人之间是否存在资金或业务往来情况。

5、查阅并比对了发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员填写的《董事、监事及高级管理人员信息统计表》，访谈佳讯发展实际控制人 GUO WEI，查询了全国法院被执行人信息查询网站、中国裁判文书网，核查佳讯发展及其实际控制人是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、郑文先行设立固特福及于 2019 年 6 月将固特福 100%股权转让给佳讯发展均系基于发行人、登士柏方与佳讯发展之间的商业合作安排，郑文转让固特福全部股权系参照固特福净资产评估值作价，定价依据合理。

2、除发行人与佳讯发展的子公司固特福存在业务往来及郑文向佳讯发展转让固特福 100%股权外，佳讯发展及其控股股东 Good Plus、实际控制人 GUO WEI 与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在关联关系、亲属关系和委托持股关系，报告期内也不存在其他资金往来，不存在纠纷或潜在纠纷。

六、报告期内，发行人同时向固特福采购和销售的原因和商业合理性，采购的技术咨询和劳务费的具体内容，采购的必要性，定价依据和公允性，2020 年 7 月起，发行人向固特福采购相应的种植修复类产品和种植导板类产品是否为固特福自产产品，价格是否公允，转变合作模式的原因，是否存在关联交易非关联化的情形。

【情况说明及补充披露】

（一）报告期内，发行人同时向固特福采购和销售的原因和商业合理性，采购的技术咨询和劳务费的具体内容，采购的必要性，定价依据和公允性

1、发行人同时向固特福采购和销售的原因和商业合理性

根据上述合作协议安排，发行人与佳讯发展、登士柏方、固特福之间业务层面的具体合作为：

(1) 在固特福取得相应资质前，发行人向固特福采购种植修复类产品生产的技术咨询和劳务服务

由于固特福从事种植桥等产品生产需要具备二类医疗器械资质，该等资质的取得需要耗费一定的时间，在固特福取得该资质前，发行人生产种植修复类产品，固特福提供技术咨询和劳务服务，因此发行人与固特福签订了 2019 年度和 2020 年 1-6 月期间的服务合作协议，向固特福采购相关的技术咨询和劳务服务，具体情况如下：

单位：万元

交易对手方	交易内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
固特福	采购劳务或技术服务等	-	307.25	550.18	-

(2) 在固特福取得相应资质后，发行人向固特福采购种植修复类产品

在固特福取得种植桥等产品生产需要的资质后，发行人与固特福于 2020 年 6 月 8 日签署了《义齿委托加工合同》以及《质量保证协议》，于 2020 年 12 月 25 日签署了《年度采购合同》和《质量保证协议》，向固特福采购种植桥、种植导板、种植修复配件等种植修复类产品，具体情况如下：

单位：万元

交易对手方	交易内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
固特福	采购种植修复类产品	303.02	314.58	0.13	-

(3) 发行人向固特福销售义齿和模型

发行人与固特福于 2019 年 11 月 9 日签署了《口腔科器械销售合同书》，固特福在 2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月向公司采购了义齿和 3D 打印模型等产品，金额分别为 12.48 万元、16.40 万元和 12.54 万元。由于固特福从事种植桥产品设计和生产需要义齿样品等材料进行加工和实验，因此其向发行人采购义齿、模型等产品具有商业合理性。

(4) 发行人向固特福出租机器设备

固特福取得相应生产资质后，可以直接生产及对外销售产品，自 2020 年 7 月起，发行人与固特福转变合作模式，由发行人直接向固特福采购种植修复类产品，发行人原购置的用于种植桥等种植修复类产品生产的 2 台镗铣加工设备处于

闲置状态。根据合作协议安排及基于固特福生产需要，发行人将该 2 台镗铣加工设备出租给固特福，该等设备原值合计 623.31 万元，截至 2020 年 6 月 30 日的净值合计 401.26 万元，综合设备成本及资金成本，并经双方协商，租赁费确定为每月 6.61 万元（不含税），租期自 2020 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，期满后**可续签，2021 年 6 月 30 日，双方续签了该设备租赁协议。**

（5）发行人向固特福出售电脑等设备

从 2020 年 7 月起，因公司直接向固特福采购种植修复类产品，公司原用于种植修复类产品生产配套使用的电脑等设备出现闲置，公司将该部分闲置的电脑等设备销售给固特福，销售金额为 11.11 万元，销售价格参考设备的账面价值进行确定，定价公允。

综上，发行人同时向固特福采购和销售主要是基于合作协议安排和真实业务需要，具有商业合理性。

2、采购的技术咨询和劳务费的具体内容，采购的必要性，定价依据和公允性

（1）采购的技术咨询和劳务费的具体内容

发行人向固特福采购技术咨询和劳务服务，主要是因为生产种植修复类产品具有较高的技术门槛，发行人虽然具备生产条件并拥有相关生产设备但不具备成熟的技术能力，固特福由于与登士柏方合作而拥有技术优势，因此，发行人向固特福采购技术咨询和劳务服务，具体内容为固特福相关人员依托登士柏方的技术，对发行人的种植修复类产品生产进行现场技术指导和劳务服务。

（2）采购的必要性

由于发行人自主生产种植修复类产品具有一定技术难度，而与固特福合作后可以在技术工艺和产品质量方面获得提升，尤其在产品精准性、编程操作简易性、优化加工流程、满足更多种植系统产品等方面有明显提升。在市场开拓方面，通过与固特福合作，发行人可以借助登士柏、Atlantis 品牌在医生群体的知名度开拓优质客户。

（3）定价依据和公允性

根据发行人与固特福签订的2019年度和2020年1-6月期间的服务合作协议，固特福提供技术咨询和劳务服务的费用经协商确定为每月54万元（含税）。定价主要依据固特福派出到发行人车间的人员综合成本及固特福的相关固定运营成本，并结合发行人自己生产所需的成本和固特福提供技术服务支持带来的增值因素。由于固特福提供的技术服务具有个性化特点，定价依据固特福的人员及固定运营成本并考虑该技术服务给发行人带来产品质量提升、可满足更多品牌种植系统产品、优质客户开拓等方面附加值，因此定价依据具有合理性，定价公允。

（二）2020年7月起，发行人向固特福采购相应的种植修复类产品和种植导板类产品是否为固特福自产产品，价格是否公允，转变合作模式的原因，是否存在关联交易非关联化的情形

1、2020年7月起，发行人向固特福采购相应的种植修复类产品和种植导板类产品是否为固特福自产产品

根据固特福提供的资质证明文件及其财务报表，固特福于2018年12月7日取得编号为粤深食药监械生产备20180099号《医疗器械生产备案凭证》，产品备案号为粤深械备20180475号，具备生产种植导板的资质，目前该类产品在固特福的产品中占比较小。

固特福于2019年11月18日取得了编号为粤食药监械生产许20193491号的《医疗器械生产许可证》，产品注册号为粤械注准20192171183，具备生产种植桥的资质，可以自行生产种植桥产品，但由于疫情原因发行人和固特福未能及时按照合作协议的约定变更合作方式，双方服务合作模式一直延续到2020年6月。因此自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，该类产品为固特福自产产品。

2、价格是否公允

根据发行人向其他供应商采购同类产品的价格与向固特福采购同类产品的价格进行对比，并访谈固特福总经理和发行人业务负责人，采购产品价格无明显差异，采购价格公允。

3、转变合作模式的原因

发行人先采购技术咨询和劳务后转为采购产品是由于合作协议安排及固特

福自身因取得生产资质而具备生产能力的需要。在固特福具备了生产和销售种植桥相关产品的许可和生产资质后，前期的合作由于疫情和转换合作方式仍然存续了一段时间，直至 2020 年 7 月转为产品采购的合作模式，具有合理性。

4、是否存在关联交易非关联化的情形

发行人与固特福之间的交易是基于发行人、佳讯发展、登士柏方等相关方的合作安排，佳讯发展和 GUO WEI 与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在关联关系、亲属关系和委托持股关系，除前述披露的情况外，报告期内不存在其他资金往来等情况。由于在 2019 年 6 月前郑文为了推动各方合作而先行出资设立固特福使得固特福成为发行人的关联方，从而导致发行人与固特福之间的交易构成关联交易，郑文后续将固特福股权转让给佳讯发展系落实合作安排的举措，不存在关联交易非关联化的目的。

因此，郑文 2019 年 6 月将固特福 100%股权转让给佳讯发展是为了落实发行人、佳讯发展、登士柏方的合作安排的举措，不存在将关联交易非关联化的目的，报告期内，发行人与固特福的交易也一直作为及比照关联交易履行相关内部程序。

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、（一）经常性关联交易”处补充披露如下：

“4、与固特福业务往来的分析

（1）发行人同时向固特福采购和销售的原因和商业合理性

根据上述合作协议安排，发行人与佳讯发展、登士柏方、固特福之间业务层面的具体合作为：

①在固特福取得相应资质前，发行人向固特福采购种植修复类产品生产的技术咨询和劳务服务

由于固特福从事种植桥等产品生产需要具备二类医疗器械资质，该等资质的取得需要耗费一定的时间，在固特福取得该资质前，发行人生产种植修复类产品，固特福提供技术咨询和劳务服务，因此发行人与固特福签订了 2019 年度和 2020 年 1-6 月期间的服务合作协议，向固特福采购相关的技术咨询和劳务服务。

②在固特福取得相应资质后，发行人向固特福采购种植修复类产品

在固特福取得种植桥等产品生产需要的资质后，发行人与固特福于 2020 年 6 月 8 日签署了《义齿委托加工合同》以及《质量保证协议》，于 2020 年 12 月 25 日签署了《年度采购合同》和《质量保证协议》，向固特福采购种植桥、种植导板、种植修复配件等种植修复类产品。

③发行人向固特福销售义齿和模型

发行人与固特福于 2019 年 11 月 9 日签署了《口腔科器械销售合同书》，固特福在 2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月向公司采购了义齿和 3D 打印模型等产品，金额分别为 12.48 万元、16.40 万元和 12.54 万元。由于固特福从事种植桥产品设计和生产需要义齿样品等材料进行加工和实验，因此其向发行人采购义齿、模型等产品具有商业合理性。

④发行人向固特福出租机器设备

固特福取得种植桥等产品相应生产资质后，可以直接生产及对外销售产品，自 2020 年 7 月起，发行人和固特福转变合作模式，由发行人直接向固特福采购种植修复类产品，发行人原购置的用于种植桥等种植修复类产品生产的 2 台镗铣加工设备处于闲置状态。根据合作协议安排及基于固特福生产需要，发行人将该 2 台镗铣加工设备出租给固特福，该等设备原值合计 623.31 万元，截至 2020 年 6 月 30 日的净值合计 401.26 万元，综合设备成本及资金成本，并经双方协商，租赁费确定为每月 6.61 万元（不含税），租期自 2020 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，期满后可续签，2021 年 6 月 30 日，双方续签了该设备租赁协议。

⑤发行人向固特福出售电脑等设备

从 2020 年 7 月起，因公司直接向固特福采购种植修复类产品，公司原用于种植修复类产品生产配套使用的电脑等设备出现闲置，公司将该部分闲置的电脑等设备销售给固特福，销售金额为 11.11 万元，销售价格参考设备的账面价值进行确定，定价公允。

综上，发行人同时向固特福采购和销售主要是基于合作协议安排和真实业务需要，具有商业合理性。

（2）发行人采购的技术咨询和劳务费的具体内容，采购的必要性，定价依据和公允性

①采购的技术咨询和劳务费的具体内容

发行人向固特福采购技术咨询和劳务服务，主要是因为生产种植修复类产品具有较高的技术门槛，发行人虽然具备生产条件并拥有相关生产设备但不具备成熟的技术能力，固特福由于与登士柏方合作而拥有技术优势，因此，发行人向固特福采购技术咨询和劳务服务，具体内容为固特福相关人员依托登士柏方的技术，对发行人的种植修复类产品生产进行现场技术指导和劳务服务。

②采购的必要性

由于发行人自主生产种植修复类产品具有一定技术难度，而与固特福合作后可以在技术工艺和产品质量方面获得提升，尤其在产品精准性、编程操作简易性、优化加工流程、满足更多种植系统产品等方面有明显提升。在市场开拓方面，通过与固特福合作，发行人可以借助登士柏、Atlantis 品牌在医生群体的知名度开拓优质客户。

③定价依据和公允性

发行人与固特福签订了 2019 年度和 2020 年 1-6 月期间的服务合作协议，固特福提供技术咨询和劳务服务的费用经协商确定为每月 54 万元（含税），定价主要依据固特福派出到发行人车间的人员综合成本及固特福的相关固定运营成本，并结合发行人自己生产所需的成本和固特福提供技术服务支持带来的增值因素。由于固特福提供的技术服务具有个性化特点，定价依据固特福的人员及固定运营成本并考虑该技术服务给发行人带来产品质量提升、可满足更多品牌种植系统产品、优质客户开拓等方面附加值，因此定价依据具有合理性，定价公允。

（3）2020 年 7 月起，发行人向固特福采购相应的种植修复类产品和种植导板类产品是否为固特福自产产品，价格是否公允，转变合作模式的原因，是否存在关联交易非关联化的情形

①2020 年 7 月起，发行人向固特福采购相应的种植修复类产品和种植导板类产品是否为固特福自产产品

固特福于 2018 年 12 月 7 日取得编号为粤深食药监械生产备 20180099 号《医疗器械生产备案凭证》，产品备案号为粤深械备 20180475 号，具备生产种植导板的资质，目前该类产品在固特福的产品中占比较小。

固特福于 2019 年 11 月 18 日取得了编号为粤食药监械生产许 20193491 号的《医疗器械生产许可证》，产品注册号为粤械注准 20192171183，具备生产种植桥的资质，可以自行生产种植桥产品，但由于疫情原因发行人和固特福未能及时按照合作协议的约定变更合作方式，双方服务合作模式一直延续到 2020 年 6 月。因此自 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，该类产品为固特福自产产品。

②价格是否公允

发行人向其他供应商采购同类产品的价格与向固特福采购的价格无明显差异，采购价格公允。

③转变合作模式的原因

发行人先采购技术咨询和劳务后转为采购产品是由于合作协议安排及固特福自身因取得生产资质而具备生产能力的需要。在固特福具备了生产和销售种植桥相关产品的许可和生产资质后，前期的合作由于疫情和转换合作方式仍然存续了一段时间，直至 2020 年 7 月转为产品采购的合作模式，具有合理性。

④是否存在关联交易非关联化的情形

发行人与固特福之间的交易是基于发行人、佳讯发展、登士柏方等相关方的合作安排，佳讯发展和 GUO WEI 与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在关联关系、亲属关系和委托持股关系，除前述披露的情况外，报告期内不存在其他资金往来等情况。由于在 2019 年 6 月前郑文为了推动各方合作而先行出资设立固特福使得固特福成为发行人的关联方，从而导致发行人与固特福之间的交易构成关联交易，郑文后续将固特福股权转让给佳讯发展系落实合作安排的举措，不存在关联交易非关联化的目的。

因此，郑文 2019 年 6 月将固特福 100%股权转让给佳讯发展是为了落实发行人、佳讯发展、登士柏方的合作安排的举措，不存在将关联交易非关联化的目的，报告期内，发行人与固特福的交易也一直作为及比照关联交易履行相关内

序。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并核查了固特福的医疗器械生产资质文件及其财务报表、审计报告；获取发行人向固特福采购和销售的财务明细账，查阅发行人与固特福签订的产品及劳务采购合同、口腔器械销售合同，了解发行人与固特福产生采购和销售交易的具体情况。

2、访谈固特福总经理陈新杰和发行人销售及采购负责人，取得了发行人、固特福出具的书面说明，核查发行人同时向固特福采购和销售的原因和商业合理性，采购的技术咨询和劳务费的具体内容，采购的必要性，定价依据。

3、获取发行人向固特福及其他供应商采购种植导板、种植桥等产品的明细清单，核查发行人向固特福采购产品以及发行人向其他供应商采购同类产品的价格；获取发行人销售明细表，核查发行人向固特福销售产品的价格与发行人向其他客户销售同类产品的价格，确认是否存在重大差异。

4、查阅了发行人向固特福出租机器设备的相关合同、产品清单，核查发行人向固特福出租机器设备的的原因、用途、定价依据。

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，核查发行人及发行人主要人员与佳讯发展、GUO WEI 是否存在其他资金、业务往来。

6、核查上述合作协议、佳讯发展和 Good Plus 的工商资料及财务报告；并访谈发行人实际控制人、董事、监事和高级管理人员、佳讯实际控制人 GUO WEI 和固特福的总经理陈新杰、登士柏方高级产品经理，获取了境外律师出具的关于访谈 GUO WEI 的确认函，核查发行人向固特福采购产品价格是否公允，转变合作模式的原因，是否存在关联交易非关联化的情形。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人同时向固特福采购和销售主要是基于合作协议安排和真实业务需要，具有商业合理性。

2、发行人向固特福采购技术咨询和劳务费主要是基于合作安排并借助登士柏方技术，具有必要性，定价依据公允，具有合理性。

3、自 2020 年 7 月开始，发行人向固特福采购的种植修复类产品和种植导板类产品为固特福自产产品，采购价格公允，转换合作模式主要原因是固特福具备了生产和销售种植桥相关产品的许可和生产资质。

4、郑文 2019 年 6 月将固特福 100%股权转让给佳讯发展是为了落实发行人、佳讯发展、登士柏方的合作安排的举措，不存在将关联交易非关联化的目的，报告期内，发行人与固特福的交易也一直作为及比照关联交易履行相关内部程序。

七、香港家鸿认购 ARCHina 股份的原因和商业合理性，入股的定价依据和公允性，ARCHina 除投资 XJet 外是否还投资其他企业，香港家鸿对 ARCHina 及其投资的企业的生产经营及公司治理发挥的实际影响，是否存在通过股权投资进行利益输送的情形。

【情况说明及补充披露】

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

“1、香港家鸿认购 ARCHina 股份的原因和商业合理性

香港家鸿认购 ARCHina 股份的原因主要是通过投资 ARCHina 间接投资 XJet Ltd.（以下简称“XJet”）。XJet 是一家位于以色列的国际领先的金属和陶瓷 3D 打印技术公司，其金属及陶瓷 3D 打印技术可以应用在航空航天、汽车、医疗、牙科和模具市场等领域。公司看好 XJet 的发展前景，且未来 XJet 存在与公司合作的可能性，公司决定以财务投资者身份投资 XJet。因公司拟投资金额与 XJet 融资规模比相对较小，公司无法作为独立投资人直接投资，公司通过认购 ARCHina 的股份间接参与对 XJet 的投资。

2、ARCHina 的历史沿革及投资 XJet 的具体情况

ARCHina 历史沿革相关事项			ARCHina 参与 XJet 投资相关事项		
时间	事项	说明	时间	事项	说明
2017-5-16	ARCHina 成立				
			2018-8-16	ARCHina Capital Fund II L.P.投资 500 万美元认购 XJet 3,827,605 股 D 轮优先股(每股价格 1.3063 美元)	ARCHina Capital Fund II L.P. 是 ARCHina 的股东
2018-9-3	ARCHina Capital Fund II L.P.以持有 XJet 3,827,605 股 D 轮优先股股权(等值 500 万美元)认购 ARCHina B1 类股份				
2018-8-30	WUSHIQING 签署股份认购协议, 出资 100 万 美 元 认 购 ARCHina B2 类股份	2018 年 9 月 14 日, WUSHIQING 完成实际 100 万 美 元 出 资			
2018-12-19	香港家鸿签署股份认购协议, 出资 300 万 美 元 认 购 ARCHina B2 类股份	2018 年 12 月 31 日, 香港家鸿完成 300 万 美 元 实 际 出 资			
			2019-1-10	ARCHina 与 FIP LP 签署股份购买协议, 约定 FIP LP 以 200 万 美 元 的 价 格 向 ARCHina 转 让 1,531,042 股 XJet D 轮优先股股份(每股价格 1.3063 美元)	FIP LP 为 XJet 原 D 轮优先股股东, 2019 年 1 月 17 日, ARCHina 向 FIP LP 支付了 200 万 美 元 的 股 权 转 让 款
2019-1-22	Keywise Capital Management Limited 完成向 ARCHina 15 万 美 元 出 资				
			2019-1-24	ARCHina 签署股份认购协议, 出资 200 万 美 元 认 购 1,531,042 股 XJet D 轮优先股股份(每股价格 1.3063 美元)	2019 年 1 月 25 日, ARCHina 向 XJet 支付了 200 万 美 元 增 资 款

ARCHina 历史沿革相关事项			ARCHina 参与 XJet 投资相关事项		
时间	事项	说明	时间	事项	说明
			2020-2-27	ARCHina 签署了行权通知书,同意出资 50 万美元,参与 XJet 的可转换贷款	2020 年 3 月 26 日, ARCHina 向 XJet 支付了 50 万美元
2020-3-26	ARCHina Capital Fund II L.P.向 ARCHina 出资 50 万美元	同日, ARCHina 向 XJet 支付 50 万美元			
			2020-8-13	ARCHina 持有的 XJet D 轮优先股转换成 726,428,128 股 A 系列优先股,持有 XJet 完全稀释后 16.98%的股权	

3、香港家鸿入股 ARCHina 的定价依据和公允性

ARCHina 专门为投资 XJet 而设立,除投资 XJet 外,未投资其他企业。香港家鸿向 ARCHina 出资 300 万美元,直接投资于 XJet,对应 XJet D 轮优先股每股价格为 1.3063 美元,与 XJet D 轮融资其他投资者的价格一致,香港家鸿入股 ARCHina 价格公允合理。

4、香港家鸿对 ARCHina 和 XJet 的影响

截至 2021 年 6 月 30 日,香港家鸿持有 ARCHina 31.09%的股权,并按股权比例享有对 ARCHina 相应的投票权、分红权、经营决策权等股东权利,目前香港家鸿未向 ARCHina 委派董事。截至 2021 年 6 月 30 日,ARCHina 持有 XJet 完全稀释后 12.69%的股权,香港家鸿通过 ARCHina 间接持有 XJet 完全稀释后 3.95%的股权,间接享有对 XJet 的投票权、分红权、经营决策权等股东权利。

综上,公司通过香港家鸿间接投资 XJet 具有商业合理性,入股价格公允,不存在通过股权投资对相关方进行利益输送的情形。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序:

1、获取并查阅了 ARCHina 的工商资料、公司章程、ARCHina 各股东签署的股东协议、认购协议书、ARCHina 的银行资金流水等资料，了解 ARCHina 历史沿革情况、股东出资情况；查阅 ARCHina 报告期内的审计报告，了解 ARCHina 除投资 XJet 外，是否仍有其他投资。

2、获取并查阅 ARCHina 参与 XJet D 轮融资的相关文件包括 ARCHina 认购 XJet 股份协议书、ARCHina 与 FIP LP 签署的股权转让协议、XJet 其他 D 轮优先股投资者认购协议书、XJet 可转换贷款相关文件，核查 ARCHina 参与 XJet 投资的具体情况以及定价依据，与其他投资者认购价格是否一致。

3、查阅了惠程科技发布的《关于投资以色列 Xjet 有限公司的公告》（公告编号 2019-084）、鲁信创投发布的《关于全资子公司进行海外投资的公告》（公告编号临 2020-39），了解其他公司投资 XJet 的相关情况及投资价格。

4、访谈 ARCHina 的董事郑方和发行人实际控制人郑文，了解发行人通过香港家鸿投资 ARCHina 进而投资 XJet 的原因及商业合理性；获取 ARCHina 出具的相关说明。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、香港家鸿通过投资 ARCHina 间接投资 3D 打印技术公司 XJet。

2、ARCHina 投资 XJet 的价格与 XJet D 轮融资其他投资者的价格一致，因此香港家鸿入股 ARCHina 价格公允合理。

3、ARCHina 除投资 XJet 外，未投资其他企业。

4、香港家鸿按股权比例享有对 ARCHina 和 XJet 相应的投票权、分红权、经营决策权等股东权利。

5、香港家鸿入股 ARCHina 和 XJet 的价格公允，不存在通过股权投资对相关方进行利益输送的情形。

八、ARCHina 投资 XJet 的时间、原因、持股比例等，XJet 的主要资产、主营业务、主要产品以及与发行人主营业务的关系，目前的经营状态和财务状况，未来会否与发行人产生关联交易。

【情况说明及补充披露】

ARCHina 投资 XJet 的时间、持股比例等参见上一问回复，ARCHina 投资 XJet 的主要原因是 XJet 是一家国际领先的金属和陶瓷 3D 打印技术公司，其金属及陶瓷 3D 打印技术可以应用在航空航天、汽车、医疗、牙科和模具市场等领域，具有良好的发展前景。

关于 XJet 的主要资产、主营业务、主要产品以及与发行人主营业务的关系，目前的经营状态和财务状况，未来会否与发行人产生关联交易，发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司、参股公司及分公司情况”之“（二）发行人参股公司的情况”补充披露如下：

“5、XJet 的主要情况

（1）XJet 的主营业务、主要产品以及与发行人主营业务的关系

XJet 是一家金属和陶瓷 3D 打印技术及产品供应商，专注为航空航天、汽车、医疗、牙科和模具市场提供金属和陶瓷 3D 打印解决方案。XJet 的主要产品为 Carmel AM System 3D 打印设备。XJet 生产的 3D 打印设备可用于发行人固定全瓷类义齿和固定金属类义齿等产品的生产。

（2）XJet 的主要资产以及目前的财务状况和经营状态

截至 2021 年 6 月 30 日，XJet 总资产 2,811.80 万美元，总负债 2,602.20 万美元，所有者权益 209.60 万美元。XJet 的主要资产包括货币资金、产成品、在产品以及厂房和设备等。受疫情影响，XJet 公司 2021 年上半年实现营业收入 128.70 万美元，净利润-1,237.30 万美元（以上数据未经审计）。

XJet 自完成 D 轮融资后，研发工作较为顺利，在 3D 打印材料开发上取得一定的进展，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。目前 XJet 生产的机器及墨水材料定价仍然比较高，陶瓷 3D 打印设备整体处于在市场导入阶段，尚未进入高速发展和爆发期，技术大规模应用的形成还需要一定

时间的积累和市场培养。总体来看，XJet 为早期研发类企业，截至目前尚未实现盈利，短期内将以持续研发投入为主。

2020 年 7 月 29 日，XJet 任命郑方为董事，作为实际控制人近亲属担任董事的公司，XJet 属于公司的关联方。基于 XJet 的金属及陶瓷 3D 打印技术与公司主营业务有较大的合作空间和协同性，公司未来可能会与 XJet 就牙科行业的应用产生业务及往来，构成关联交易。若未来双方有交易，公司将严格按照关联交易管理制度进行审议。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了 ARCHina 的工商资料、ARCHina 各股东签署的股东协议、认购协议书、ARCHina 的银行资金流水、审计报告等资料。

2、获取并查阅了 XJet 的股东协议、股权结构表、董事任命文件。

3、实地走访 XJet 公司，查阅 XJet 的官网，了解 XJet 的主营业务、主要产品；查阅了 XJet 的审计报告及审阅报告等资料，了解 XJet 的资产情况、财务情况。

4、访谈 ARCHina 董事郑方，查阅其他上市公司关于投资 XJet 的公告，了解 XJet 目前的经营状态。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、因 XJet 的金属及陶瓷 3D 打印技术可以应用在航空航天、汽车、医疗、牙科和模具市场等领域，具有良好的发展前景，ARCHina 从 2018 年 8 月起开始逐步投资 XJet，截至 2021 年 6 月 30 日，ARCHina 持有 XJet 完全稀释后 12.69% 的股权。

2、XJet 的主要资产包括货币资金、产成品、在产品以及厂房和设备等。XJet 主要产品为 3D 打印设备，可用于发行人固定全瓷类义齿和固定金属类义齿等产品的生产，与发行人主营业务有较大的合作空间和协同性。

3、截至目前 XJet 尚未实现盈利，短期内将以持续研发投入为主。

4、发行人未来可能会与 XJet 就牙科行业的应用产生业务及往来，构成关联交易。

九、发行人及其子公司是否与实际控制人之兄郑方及其控制的企业之间存在资金业务往来，郑方是否直接或间接在发行人及其子公司处享有利益，郑方控制的企业以及担任董事、监事、高管的企业是否从事口腔义齿相关行业

【情况说明】

经核查，报告期内，除发行人子公司香港家鸿因出资 300 万美元通过郑方控制的 ARCHina 向以色列公司 XJet 进行投资而发生资金、业务往来以外，发行人及其子公司与郑方及其控制的企业之间不存在其他资金、业务往来。

经核查，发行人全体股东均以自己名义真实持有发行人股份，不存在代郑方持有发行人股份的情况；发行人真实持有下属子公司的股权权益，不存在代郑方持有发行人子公司股权的情况。截至本回复报告出具之日，郑方未直接或间接在发行人及其子公司处享有利益。

经核查，郑方为专业投资人，其所控制及担任董事、监事、高管的企业主要为“凯思博”、“Keywise”、“ARChina”等系列投资公司，该等投资平台仅持有投资标的股权，没有实际经营业务，其投资标的主要集中在高科技、互联网相关行业。经核查，除前述投资平台以外，郑方控制或担任董事、监事、高级管理人员的有实际经营业务的企业具体情况如下：

序号	公司名称	关联关系	主营业务	是否为口腔义齿相关行业
1	深圳点点趣科技有限公司	郑方投资的北京凯桥科技文化有限公司持股 75.88%；郑方担任董事长	开发可接触式社交 APP “点点小触”的新兴移动互联网科技公司	否
2	深圳十米网络科技有限公司	郑方控制的北京凯桥科技文化有限公司持股 56.9106%	智能穿戴设备的技术研发和销售	否
3	北京凯金阿尔法科技有限责任公司	郑方控制的北京凯桥科技文化有限公司持股 56.91%、其投资的北京凯金主题投资管理合伙企业（有限合伙）持股 5.16%；郑方担任董	主要经营阿尔法工场平台，该平台为投资者提供上市公司研究服务，为上市公司提供数据服务	否

序号	公司名称	关联关系	主营业务	是否为口腔义齿相关行业
		事长		
4	路书（北京）科技有限公司	郑方投资的北京凯桥科技文化有限公司和厦门泛荣高技术服务业创业投资合伙企业（有限合伙）分别持股30.44%、4.85%；郑方担任董事	定制游企业一站式解决方案供应商，为客户提供技术、人才、品牌和市场的全套解决方案	否
5	虚谷未来科技（北京）有限公司	郑方担任董事	视觉特效企业数字王国集团旗下公司，主营业务为推进数字王国集团专有的虚拟人技术及作品成果在中国文化、创意、旅游、泛娱乐等商业领域进行文化与数字科技的融合展示、应用及发展	否
6	XJet	郑方担任董事	一家位于以色列的国际领先的金属和陶瓷 3D 打印技术公司，其金属及陶瓷 3D 打印技术可以应用在航空航天、汽车、医疗、牙科和模具市场等领域	否
7	Carbon, Inc.	郑方担任董事	一家从事 3D 打印的美国公司。该公司独家技术 CLIP，借助氧气层优化光固化和分离过程，打印速度比传统方法快 25-100 倍，并且能兼容多种打印材料。产品涵盖了从消费产品到工业用耐高温车体材料，运用领域广泛	否
8	F&P Robotics AG	郑方担任董事	一家位于瑞士的人工智能科技公司，主要从事机器人及其软件系统研发、开发和销售业务，致力于轻量级机械臂的研究、生产和销售，产品主要包括协作型机器人和服务型机器人，主要应用于食品行业及健康护理行业等	否

截至本回复报告出具之日，上述郑方控制或担任董事、监事和高级管理人员的企业不存在从事口腔义齿相关行业的情况。

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取并核查郑方控制及担任董事、高级管理人员的境内企业的工商登记资料。
- 2、获取并核查郑方控制及担任董事的境外企业的商业注册证、章程、股东名册、董事名册等资料。
- 3、通过全国企业信用信息公示系统、香港公司注册处网上查册中心（<https://www.icris.cr.gov.hk/csci/>）、香港交易所官方网站（<http://www.hkex.com.hk>）、美国证监会官方网站（<http://www.sec.gov>）、郑方任职的投资公司的官方网站（<http://www.keywisecapital.com>）以及“企查查”（<https://www.qcc.com/>）、“荣大二郎神”（<http://doc.rongdasoft.com/>）等第三方网络检索平台等，查询郑方的对外投资、对外任职情况。
- 4、通过“百度”检索关键词，查询郑方的对外投资、对外任职情况。
- 5、查阅实际控制人郑文提供 2012 年至今的银行资金流水、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、网络银行资金流水，核查相关交易对手方信息，并与郑方及其控制的企业名单进行比对，了解发行人及其子公司是否与郑方及其控制的企业之间存在资金业务往来，以及郑方是否存在直接或间接在发行人及其子公司处享有利益的情况。
- 6、获取并查阅郑文填写的《董事、监事及高级管理人员信息调查表》；获取郑方出具的《关于关联方披露完整性的说明》；获取郑文、郑方分别出具的承诺函；访谈郑方，了解其对外投资情况。
- 7、对发行人报告期内前十大的客户、供应商进行走访或视频访谈，获取并核查境外主要客户、供应商的中信保信用报告，并比对郑方在境内外投资或担任董事、监事、高级管理人员的企业与发行人报告期内的客户或供应商是否存在重合，核查郑方关联企业是否存在从事口腔义齿上下游相关行业。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、报告期内除发行人子公司香港家鸿因出资 300 万美元通过郑方控制的 ARCHina 向以色列公司 XJet 进行投资而发生资金和业务往来以外，发行人及其子公司与郑方及其控制的企业之间不存在其他资金和业务往来。

2、郑方未直接或间接在发行人及其子公司处享有利益。

3、郑方控制或担任董事、监事、高管的企业中不存在从事口腔义齿相关行业的情况。

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、（二）、3、由关联自然人直接或间接控制的、施加重大影响或者担任董事（除独立董事外）和高级管理人员的，除公司及其控股子公司以外的法人或其他组织”中补充披露如下：

“（1）关于发行人及其子公司与郑方控制或担任董事、监事或高级管理人员的企业之间的往来情况

报告期内，除发行人子公司香港家鸿因出资 300 万美元通过郑方控制的 ARCHina 向以色列公司 XJet 进行投资而发生资金和业务往来以外，发行人及其子公司与郑方及其控制的企业之间不存在其他资金和业务往来。

发行人全体股东均以自己名义真实持有发行人股份，不存在代郑方持有发行人股份的情况；发行人真实持有下属子公司的股权权益，不存在代郑方持有发行人子公司股权的情况；截至本招股说明书签署之日，郑方从未直接或间接在发行人及其子公司处享有利益，郑方控制或担任董事、监事、高管的企业中不存在从事口腔义齿相关行业的情况。”

十、奥生医药系代郑文持有康易捷股权的原因，股权转让是否履行关联交易的相关内部审批程序，转让价格的确定依据是否合理，是否存在损害发行人利益的情形

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、（二）、3、发行人转让其持有康易捷 49%的股权”中补充披露如下：

“（1）奥生医药代郑文持有康易捷股权的原因

奥生医药成立于 2005 年 1 月 21 日，注册资本为 500 万元，股东为王宇民（持股比例为 51%）和张晓平（持股比例为 49%）。奥生医药为二类医疗器械生产商，其主营业务为外用抗菌离子膜的生产及销售，产品应用于妇科和皮肤科。

截至本招股说明书签署之日，康易捷的历史沿革如下：

序号	时间	设立及变更	具体情况
1	2014年11月20日	设立	康易捷由发行人与佳讯发展共同投资设立，设立时注册资本为800万元，其中佳讯发展出资额408万元（持股比例51%），发行人出资额392万元（持股比例49%）。
2	2017年3月24日	第一次股权转让	发行人将持有的康易捷49%的股权转让给奥生医药。 本次股权转让完成后，佳讯发展出资额408万元（持股比例51%），奥生医药出资额392万元（持股比例49%）。
3	2017年6月29日	第二次股权转让	佳讯发展将其持有的康易捷51%的股权转让给奥生医药。 本次股权转让完成后，奥生医药成为康易捷唯一股东，出资额800万元（持股比例100%）。
4	2018年1月29日	第三次股权转让	奥生医药将持有的康易捷100%股权转让给康必达和朱晖。 本次股权转让完成后，康必达出资额792万元（持股比例99%），朱晖出资额8万元（持股比例1%）。
5	2020年7月29日	第四次股权转让	康必达将其持有的康易捷99%的股权转让给郑文。 本次股权转让完成后，郑文出资额792万元（持股比例99%），朱晖出资额8万元（持股比例1%）。

注：上述表格中，奥生医药所持康易捷股权均系代郑文持有。

发行人与佳讯发展共同投资设立康易捷旨在拟引入台湾的先进技术，为种植修复提供技术、产品、服务，以及在国内开发并推广钛合金氧化锆涂层修复体产品。从康易捷设立至 2017 年 3 月期间，康易捷处于亏损状态且原设想的业务发展计划开展不顺，发行人和佳讯发展决定放弃该业务并将康易捷股权处置以回收投资成本，郑文希望受让康易捷股权将其作为投资平台拟投资口腔医疗服务领域，为了避免由实际控制人投资下游口腔医疗服务而使发行人现有客户认为家鸿口腔在向下游产业延伸从而形成直接竞争关系，影响发行人的产业定位和现有业务，因此郑文基于对张晓平的信任（郑文与奥生医药股东之一张晓平系同学关系），委托奥生医药分别于 2017 年 3 月、2017 年 6 月受让了发行人及佳讯发展合计持

有的康易捷 100%股权。郑文于 2020 年 7 月 29 日以自身名义受让了康易捷 99% 股权。

（2）股权转让履行的内部审批程序和定价依据的合理性情况

①股权转让履行的内部审批程序

2017 年 3 月 17 日，发行人召开第一届董事会第十一次会议，审议通过了其将持有康易捷 49%的股权以 220 万元转让给奥生医药的议案，并与奥生医药签署了股权转让协议。

鉴于本次股权转让实际上为发行人与郑文之间的交易，属于关联交易。发行人于 2020 年 11 月 2 日召开的第二届董事会第七次会议以及 2020 年 11 月 18 日召开的 2020 年第一次临时股东大会分别审议通过了《关于公司 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日期间关联交易的议案》，全体股东一致同意对公司报告期内的关联交易进行确认，认为相关关联交易不损害公司股东及公司利益。关联董事和关联股东进行了回避表决。

②定价依据的合理性情况

2017 年 3 月 10 日，深圳嘉达信会计师事务所（普通合伙）出具了《审计报告》（深嘉达信外审字[2017]第 012-1 号），对康易捷截至 2017 年 2 月的财务状况进行了审计，截至 2017 年 2 月 28 日，康易捷净资产为 506.70 万元。

2017 年 3 月 15 日，深圳国量行资产评估机构出具了《资产评估报告书》（深国量行评报[2017]第 03-014 号），确认截至 2017 年 2 月 28 日，康易捷净资产账面价值为 506.70 万元，净资产评估值为 441.64 万元（对应 49%股权价值为 216.40 万元）。

发行人将其持有康易捷 49%的股权以 220 万元转让给奥生医药，转让价格系参照截至 2017 年 2 月 28 日经评估的康易捷净资产并经协商确定，定价依据合理、转让价格公允，不存在损害发行人利益的情形。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅康易捷的工商登记档案，核查康易捷的基本情况以及历次股权

变更情况。

2、获取并查阅康易捷本次股权转让的协议、审计报告、评估报告等资料。

3、查阅康易捷 2017 年 3 月前的财务报告，了解该公司 2017 年 3 月之前的经营状况。

4、查阅发行人第一届董事会第十一次会议文件、第二届董事会第七次会议文件、2020 年第一次临时股东大会会议文件，以及相关独立董事意见。

5、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。

6、获取实际控制人郑文及其配偶高琼提供的银行资金流水。

7、通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、第三方网络检索平台“企查查”（<https://www.qichacha.com>）查询奥生医药的基本情况和股东情况。

8、访谈奥生医药执行董事王宇民、总经理张晓平，了解奥生医药的基本情况和奥生医药代郑文持有康易捷股权的原因。

9、获取康易捷、奥生医药、发行人分别出具的说明，并访谈发行人实际控制人郑文关于委托奥生医药持有康易捷股权的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、奥生医药代郑文持有康易捷股权的原因系为避免由实际控制人投资下游口腔医疗服务而使发行人现有客户认为家鸿口腔在向下游产业延伸从而形成直接竞争关系，影响发行人的产业定位和现有业务，该原因具有合理性。

2、发行人向奥生医药转让康易捷股权事宜已履行了发行人关联交易的相关内部审批程序，定价依据合理、转让价格公允，不存在损害发行人利益的情形。

十一、实际控制人及董事、高管辞去河南爱迪德电力设备有限责任公司等公司董事的原因，上述公司是否与发行人及子公司经营相同或相似业务，是否存在资金业务往来

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、（三）过往关联方”中补充披露如下：

“1、实际控制人及董事、高管辞去过往关联方董事的原因

郑文曾于2010年1月至2017年4月期间担任河南爱迪德电力设备有限责任公司（以下简称“爱迪德”）董事。2017年4月，为清理不必要的关联方，郑文辞去爱迪德董事职务；郑文未持有该公司股权。

深圳市昊康科技有限公司（以下简称“昊康科技”）股东为高峰朋友。2017年5月，为清理不必要的关联方，高峰辞去昊康科技董事职务；高峰未持有该公司股权。

深圳市云来网络科技有限公司（以下简称“云来网络”）股东为熊伟朋友。2019年10月，为清理不必要的关联方，熊伟辞去云来网络董事职务；熊伟未持有该公司股权。

上述公司的相关情况如下：

公司名称	成立日期	经营范围	主营业务	报告期内与发行人是否存在资金业务往来
爱迪德	2006-11-24	瓷产品、高低压电器设备及其零部件制造销售；电器试验设备、仪表仪器的生产、销售及技术服务；金属材料的批发及零售；自营和代理货物和技术的进出口业务	生产及销售高压电瓷产品，产品主要包括六氟化硫断路器瓷套、封闭组合电器瓷套、电流、电压互感器瓷套、氧化锌避雷器瓷套等	否
昊康科技	2004-12-08	一般经营项目是：兴办实业（具体项目另行申报）；医疗设备及耗材的技术开发（不含限制项目及购销）；I类医疗器械的销售。许可经营项目是：II、III类医疗器械的销售；体外诊断试剂的销售（特殊管理诊断试剂除外）	主要从事血液动力学检测仪、每搏心排量分析系统、血管流量仪测量系统、微量元素检测仪、荧光免疫检测仪等医疗器械的代理销售	否

云来网络	2011-11-16	一般经营项目是：计算机软硬件技术开发与销售；通讯产品的技术开发与销售；软件、互联网产品的技术开发与销售；企业形象策划；企业管理咨询；经济信息咨询；受托资产管理；股权投资；从事广告业务；国内贸易；经营进出口业务（以上法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。	移动APP云服务提供商，专注于品牌零售连锁数字化运营	否

综上，公司实际控制人郑文辞去爱迪德董事职务、公司董事高峰辞去昊康科技董事职务、公司高管熊伟辞去云来网络董事职务，均系清理不必要的关联方；爱迪德、云来网络不存在与公司及子公司经营相同或相似业务的情况；昊康科技主要从事医疗器械销售业务，但不涉及口腔医疗器械，其主营业务与公司存在较大差异；报告期内，上述企业与公司不存在资金业务往来。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、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，核查爱迪德、昊康科技和云来网络是否与发行人及子公司存在资金业务往来的情况。

2、获取并查阅郑文、高峰和熊伟填写的《董事、监事及高级管理人员信息调查表》，核查前述人员是否存在持有爱迪德、昊康科技和云来网络股权的情况。

3、通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、第三方网络检索平台“企查查”（<https://www.qichacha.com>），查询爱迪德、昊康科技、云来网络的基本情况、股东及董监高情况，以及是否存在与发行人及其子公司经营相同或相似业务的情况，核查郑文、高峰和熊伟是否存在持有爱迪德、昊康科技和云来网络股权的情况。

4、获取爱迪德、昊康科技、云来网络出具的关于其主营业务以及是否与发行人存在资金业务往来的说明。

5、访谈实际控制人郑文、发行人董事高峰和高管熊伟，获取关于其曾经任职单位的主营业务、离职原因、是否存在资金业务往来的访谈笔录，核查前述人

员是否存在持有爱迪德、昊康科技和云来网络股权的情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、实际控制人郑文辞去爱迪德董事职务、发行人董事高峰辞去昊康科技董事职务、高管熊伟辞去云来网络董事职务的原因均系清理不必要关联方。

2、爱迪德、云来网络不存在与发行人及子公司经营相同或相似业务的情况；昊康科技主要从事医疗器械销售业务，但不涉及口腔医疗器械，其主营业务与发行人存在较大差异。

3、报告期内，上述公司与发行人不存在资金业务往来。

十二、郑文担任董事或监事的北京凯金阿尔法科技有限责任公司、JIAFU INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED、凯思博投资管理（天津）有限公司的基本情况，转让曾经控制的深圳露迪斯贸易有限公司股权的原因，转让价格和公允性，受让方情况，受让方与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排

【情况说明】

（一）郑文担任董事或监事的北京凯金阿尔法科技有限责任公司（以下简称“凯金阿尔法”）、JIAFU INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED（以下简称“JIAFU HOLDINGS”）、凯思博投资管理（天津）有限公司（以下简称“天津凯思博”）的基本情况

1、凯金阿尔法

截至本回复报告出具之日，凯金阿尔法的基本情况如下：

公司名称	北京凯金阿尔法科技有限责任公司
统一社会信用代码	91110105399825089L
公司类型	有限责任公司
住所	北京市朝阳区朝阳门外大街甲6号9层2座901室
法定代表人	张浩

注册资本	1,054.37 万元		
经营范围	技术推广服务；经济贸易咨询；项目投资；市场调查；电脑动画设计；软件设计；计算机系统服务；企业策划；设计、制作、代理、发布广告。（企业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）		
成立日期	2014 年 5 月 28 日		
股权结构	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
	北京凯桥科技文化有限公司	600.00	56.91
	欧阳长征	300.00	28.45
	北京取金科技中心（有限合伙）	100.00	9.48
	北京凯金主题投资管理合伙企业（有限合伙）	54.37	5.16

经核查，凯金阿尔法主要经营阿尔法工场平台，该平台为投资者提供上市公司研究服务，为上市公司提供数据服务。郑文自 2014 年 5 月起担任凯金阿尔法董事，系凯金阿尔法股东北京凯桥科技文化有限公司的委派，其未参与该公司的实际经营管理。为清理不必要关联方，郑文已辞去凯金阿尔法董事职务，北京市朝阳区市场监督管理局于 2021 年 5 月 7 日向凯金阿尔法出具了相关备案通知书。

凯金阿尔法股东北京凯桥科技文化有限公司主要从事科技、文娱方面的投资，郑文持有该公司 1.8182% 股权，但未担任董事、监事或高级管理人员职务。

经核查，报告期内发行人与凯金阿尔法无资金或业务往来。

2、JIAFU HOLDINGS

JIAFU HOLDINGS 成立于 2013 年 6 月 10 日，公司编号为 1920731，公司类别为私人股份有限公司，总股本为港币 1 元，唯一股东为佳富控股有限公司，该公司自成立至今并未实际经营业务。报告期内郑文受朋友委托担任 JIAFU HOLDINGS 的董事；为清理不必要关联方，郑文已于 2021 年 4 月 26 日提交书面辞职报告，但因疫情原因尚未向香港公司注册处等有权部门提交相关资料。

经核查，报告期内发行人与 JIAFU HOLDINGS 无资金或业务往来。

3、天津凯思博

截至本回复报告出具之日，天津凯思博的基本情况如下：

公司名称	凯思博投资管理（天津）有限公司

统一社会信用代码	91120110581304132A		
公司类型	有限责任公司（自然人独资）		
住所	天津东丽湖景荟路1号东丽湖总部经济大楼二层208-5室		
法定代表人	郑方		
注册资本	1,000 万元		
经营范围	投资管理；资产管理；项目投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
成立日期	2011 年 8 月 15 日		
股权结构	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
	郑方	1,000.00	100.00

天津凯思博属于私募股权、创业投资基金管理人，已于 2018 年 1 月 29 日完成了私募基金管理人登记，登记编号为 P1067075，其作为管理人管理的唯一一支私募基金北京凯安惠众科技中心（有限合伙）已于 2018 年 6 月 26 日完成了备案，基金编号为 SCX219。北京凯安惠众科技中心（有限合伙）目前只投资南京三百云信息科技有限公司并持有其 1.2417% 股权。经查询，南京三百云信息科技有限公司为第三方汽车交易与汽车金融大数据服务提供商，与家鸿口腔的主营业务无关。报告期内，郑文曾担任该公司监事；为清理不必要关联方，郑文已辞去天津凯思博监事职务，天津市东丽区市场监督管理局于 2021 年 5 月 13 日向天津凯思博出具了相关备案通知书。

经核查，报告期内发行人与天津凯思博无资金或业务往来。

（二）郑文转让曾经控制的深圳露迪斯贸易有限公司（以下简称“露迪斯”）股权的原因，转让价格和公允性，受让方情况，受让方与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排

露迪斯成立于 2013 年 3 月，注册资本为 100 万元，其中郑文实缴出资 80 万元，张慧媛实缴出资 20 万元，由张慧媛实际运营管理，负责“爷茶”茶饮品连锁经营。2017 年 3 月 3 日，因露迪斯经营亏损，郑文将持有的 75% 股权、5% 股权以零对价分别转让给张慧媛、黄变，退出露迪斯。黄变系露迪斯的产品经理，主要负责电商零售业务。露迪斯已于 2019 年 8 月注销，注销前主要从事“爷茶”茶饮品连锁经营，其注销前的工商登记情况如下：

公司名称	深圳露迪斯贸易有限公司		
统一社会信用代码	91440300065498970X		
公司类型	有限责任公司		
住所	深圳市福田区莲花街道新闻路景苑大厦 A 座 2706 室		
法定代表人	何琴		
注册资本	100 万元		
经营范围	一般经营项目是：服装、鞋帽、纺织面料、纺织品、日杂品、生活日用品、卫生间用具及日用杂货、化妆品及卫生用品、家具用品的销售；国内贸易；经营进出口业务；经营电子商务；网络技术开发；中药足浴粉；保健足贴的销售。许可经营项目是：定型包装食品、包装饮料的销售；小吃、咖啡、奶茶、冷热饮品制售。保健食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）的销售。		
成立日期	2013 年 3 月 28 日		
股权结构	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
	张慧媛	95.00	95.00
	黄变	5.00	5.00

根据露迪斯 2016 年 12 月的财务报表，截至 2016 年 12 月 31 日露迪斯的净资产为-85.5 万元，郑文因投资亏损以零对价转让露迪斯股权具有合理性；受让方张慧媛为露迪斯的实际管理者，黄变为露迪斯的产品经理；经核查，受让方与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在任何关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排。

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取凯金阿尔法、天津凯思博的营业执照、公司章程；获取 JIAFU HOLDINGS 的公司注册证书、董事名册、周年申报表等资料。

2、获取露迪斯 2017 年 3 月股权转让的工商变更登记资料；获取露迪斯该次股权转让的《股权转让协议》及其公证书；获取露迪斯的工商注销通知。

3、获取露迪斯 2016 年 12 月的财务报表。

4、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，分析发行人及子公司与露迪斯的受让方张慧媛、黄变是否存在资金或业务往来。

5、获取并核查实际控制人郑文、董事、监事和高级管理人员报告期内的银行资金流水，分析郑文、发行人董事、监事、高级管理人员与露迪斯的受让方张慧媛、黄变是否存在资金或业务往来。

6、通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、中国证券投资基金业协会官方网站（<https://www.amac.org.cn/>）、香港公司注册处网上查册中心（<https://www.icris.cr.gov.hk/csci/>）、第三方网络检索平台“企查查”（<https://www.qichacha.com>），查询凯金阿尔法、JIAFU HOLDINGS、天津凯思博和露迪斯的基本情况。

7、获取并查阅实际控制人郑文、发行人董事、监事及高级管理人员填写的《董事、监事及高级管理人员信息调查表》。

8、访谈发行人实际控制人郑文、露迪斯股东张慧媛、黄变关于露迪斯设立、经营及股权转让情况。

9、获取凯金阿尔法、JIAFU HOLDINGS、天津凯思博出具的关于其主营业务以及是否与发行人存在利益往来的说明，并就该等公司的主营业务等情况访谈了郑文。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

- 1、郑文转让曾经控制的露迪斯股权的原因系露迪斯经营亏损。
- 2、郑文因投资亏损对外转让露迪斯股权具有合理性。
- 3、受让方张慧媛为露迪斯的实际管理者，黄变系露迪斯的产品经理。
- 4、受让方与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排。

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、（二）、3、由关联自然人直接或间接控制的、施加重大影响或者担任董事（除独立董事外）和高级管理人员的，除公司及其控股子公司以外的法人或其他组织”中补充披露如下：

“（2）郑文担任董事或监事的北京凯金阿尔法科技有限责任公司、JIAFU INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED、凯思博投资管理（天津）有限公司的基本情况

①北京凯金阿尔法科技有限责任公司（以下简称“凯金阿尔法”）

截至本招股说明书签署之日，凯金阿尔法的基本情况如下：

公司名称	北京凯金阿尔法科技有限责任公司		
统一社会信用代码	91110105399825089L		
公司类型	有限责任公司		
住所	北京市朝阳区朝阳门外大街甲6号9层2座901室		
法定代表人	张浩		
注册资本	1,054.37 万元		
经营范围	技术推广服务；经济贸易咨询；项目投资；市场调查；电脑动画设计；软件设计；计算机系统服务；企业策划；设计、制作、代理、发布广告。（企业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）		
成立日期	2014 年 5 月 28 日		
股权结构	股东姓名/名称	出资额(万元)	出资比例(%)
	北京凯桥科技文化有限公司	600.00	56.91
	欧阳长征	300.00	28.45
	北京取金科技中心（有限合伙）	100.00	9.48
	北京凯金主题投资管理合伙企业（有限合伙）	54.37	5.16

凯金阿尔法主要经营阿尔法工场平台，该平台为投资者提供上市公司研究服务，为上市公司提供数据服务。郑文自 2014 年 5 月起担任凯金阿尔法董事，系凯金阿尔法股东北京凯桥科技文化有限公司（郑文持股 1.0347%）的委派，其未参与该公司的实际经营管理；为清理不必要关联方，郑文已于 2021 年 5 月 7 日辞去凯金阿尔法董事职务。报告期内，发行人与凯金阿尔法无资金或业务往来。

②JIAFU INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED（以下简称“JIAFU HOLDINGS”）

JIAFU HOLDINGS 成立于 2013 年 6 月 10 日，公司编号为 1920731，公司类别为私人股份有限公司，总股本为港币 1 元，唯一股东为佳富控股有限公司，该

公司自成立至今并未实际经营业务。报告期内郑文受朋友委托担任 JIAFU HOLDINGS 的董事；为清理不必要关联方，郑文已于 2021 年 4 月 26 日提交书面辞职报告，但因疫情原因尚未向香港公司注册处等有权部门提交相关资料。报告期内，发行人与 JIAFU HOLDINGS 无资金或业务往来。

③凯思博投资管理（天津）有限公司（以下简称“天津凯思博”）

截至本招股说明书签署之日，天津凯思博的基本情况如下：

公司名称	凯思博投资管理（天津）有限公司		
统一社会信用代码	91120110581304132A		
公司类型	有限责任公司（自然人独资）		
住所	天津东丽湖景荟路 1 号东丽湖总部经济大楼二层 208-5 室		
法定代表人	郑方		
注册资本	1,000 万元		
经营范围	投资管理；资产管理；项目投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
成立日期	2011 年 8 月 15 日		
股权结构	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
	郑方	1,000.00	100.00

天津凯思博属于私募股权、创业投资基金管理人，已于 2018 年 1 月 29 日完成了私募基金管理人登记，登记编号为 P1067075，截至本招股说明书签署之日，天津凯思博作为管理人管理的私募基金，未投资与发行人同行业或者上下游的企业。报告期内，郑文曾担任天津凯思博的监事；为清理不必要关联方，郑文已于 2021 年 5 月 13 日辞去天津凯思博监事职务。报告期内，发行人与天津凯思博无资金或业务往来。”

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、（三）过往关联方”中补充披露如下：

“2、郑文转让深圳露迪斯贸易有限公司（以下简称“露迪斯”）股权的相关情况

露迪斯成立于 2013 年 3 月，注册资本为 100 万元，其中郑文实缴出资 80 万元，张慧媛实缴出资 20 万元，由张慧媛实际运营管理，负责“爷茶”茶饮品连锁经营。2017 年 3 月 3 日，因露迪斯经营亏损，郑文将持有的 75%股权、5%股

权以零对价分别转让给张慧媛、黄变，退出露迪斯。黄变系露迪斯的产品经理，主要负责电商零售业务。露迪斯已于 2019 年 8 月注销。

根据露迪斯 2016 年 12 月的财务报表，截至 2016 年 12 月 31 日露迪斯的净资产为-85.5 万元，郑文因投资亏损以零对价转让露迪斯股权具有合理性；受让方张慧媛为露迪斯的实际管理者，黄变为露迪斯的产品经理；受让方与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在任何关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排。”

十三、康必达注销的原因，报告期内经营以及注销过程是否合法合规，注销后其资产、人员等的去向，是否存在纠纷或潜在纠纷

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“（一）同业竞争情况的说明”中补充披露如下：

5、康必达

报告期内，郑文曾实际控制康必达。康必达成立于 2017 年 11 月，自 2018 年开始采购发行人义齿产品，并对外销售。2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-8 月康必达营业收入分别为 38.90 万元、29.49 万元和 29.51 万元，与发行人业务存在一定竞争，但营业收入占发行人营业收入比重极小，康必达已于 2020 年 11 月 6 日完成注销，报告期内对发行人的业务经营活动不构成重大不利影响。

（1）康必达注销的原因

因康必达经营持续亏损，且报告期内与发行人存在关联交易，为进一步完善公司治理并规范关联交易，发行人实际控制人郑文决定注销康必达，康必达自 2020 年 8 月起已停止经营，并于 2020 年 11 月 6 日完成注销。

（2）注销的具体过程及注销后资产、人员等的去向等情况

2020 年 8 月 18 日，康必达通过股东会决议，全体股东一致同意解散康必达；2020 年 8 月 28 日，康必达完成了税务清算，取得了国家税务总局深圳市税务局出具的《清税证明》（深福税 税企清[2020]218162 号），康必达所有税务事项均已结清；2020 年 8 月 31 日，康必达在深圳市市场监督管理局完成了清算组成员

备案，清算组负责人为程丹，成员为朱晖；2020年8月31日，康必达在国家企业信用信息公示系统发布了债权人公告；2020年11月2日，康必达出具《公司清算报告》，全体股东予以签字确认；2020年11月6日，深圳市市场监督管理局出具《企业注销通知书》，康必达完成工商登记注销。

截至清算报告出具日，康必达清算财产包括货币资金 0.04 万元，无实物资产或其他资产，不涉及债权及债务处置。在清算开始前，康必达的清算费用已支付完毕；职工社会保险、工资及补偿金已支付完毕，债务已清偿完毕，剩余财产已按股东投资比例分配完毕。康必达无海关业务，税务部门税款已足额缴纳并办理注销。注销前，康必达已停止经营，其在册员工共三名，康必达已依法与其解除了劳动关系；该等员工在康必达注销后未入职家鸿口腔及其子公司。

（3）康必达在报告期内经营和注销的合法合规情况

根据深圳市市场监督管理局于 2021 年 1 月 29 日出具的深市监信证[2021]000900 号《违法违规记录证明》确认，康必达自 2018 年 1 月 1 日至注销之日（即 2020 年 11 月 6 日）期间没有违反市场（包括工商、质量监督、知识产权、食品药品、医疗器械、化妆品和价格检查等）监督管理有关法律法规的记录。根据深圳市人力资源和社会保障局于 2021 年 2 月 9 日出具的守法情况复函确认，康必达自 2017 年 11 月 21 日至 2020 年 11 月 6 日期间，无因违反劳动法律法规而被行政处罚的记录。康必达报告期内不存在因重大违法违规行为受到行政处罚的情形，与员工、债权人、债务人及股东不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，由于康必达经营持续亏损且报告期内与发行人存在关联交易，为进一步完善公司治理并规范关联交易，郑文决定注销康必达，该原因具有合理性；自报告期期初至注销之日止，康必达经营合法合规，不存在受到行政处罚等情形，亦不涉及诉讼等纠纷；康必达的注销登记程序合法合规，注销后资产、人员、债权债务已处置完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、核查康必达的历年工商登记资料。
- 2、核查康必达提供的 2018 年度、2019 年度以及 2020 年上半年的银行明细

账。

3、核查康必达提供的 2018 年度、2019 年度以及 2020 年上半年的财务报表。

4、获取康必达同意公司解散的股东会决议；核查康必达的清税证明、注销申请书、注销清算报告、注销通知书等资料。

5、获取康必达注销前的花名册、社保缴纳清单等资料；获取发行人报告期末的花名册、社保缴纳凭证，并与康必达注销前的员工资料进行比对。

6、查阅深圳市市场监督管理局于 2021 年 1 月 29 日出具的康必达《违法违规记录证明》（深市监信证[2021]000900 号）、深圳市人力资源和社会保障局于 2021 年 2 月 9 日出具的康必达守法情况复函。

7、通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、信用广东（<https://credit.gd.gov.cn/>）、深圳市市场监督管理局（<http://amr.sz.gov.cn/>）、国家税务总局广东省税务局（<http://guangdong.chinatax.gov.cn/>）、国家税务总局深圳市税务局（<https://shenzhen.chinatax.gov.cn/>）、人民检察院案件信息公开网（<http://www.ajxxgk.jcy.gov.cn/html/index.html>）、中华人民共和国生态环境部（<http://www.mee.gov.cn/>）、中华人民共和国应急管理部（<http://www.chinasafety.gov.cn/>）、深圳市人力资源和社会保障局（<http://hrss.sz.gov.cn/>）、深圳市住房公积金管理中心（<http://gjj.sz.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<http://www.court.gov.cn/zgcpwsw>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、人民法院公告网（<http://rmfygg.court.gov.cn>）等网站，查询康必达是否存在行政处罚、刑事处罚、诉讼纠纷等情形。

8、分别访谈康必达的实际控制人郑文、股东程丹和朱晖，了解康必达的设立原因、经营及注销情况，注销后康必达的资产、人员去向等情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、康必达注销的原因系其经营持续亏损且报告期内与发行人存在关联交易，为进一步完善公司治理并规范关联交易，郑文决定注销康必达，该原因具有合理

性。

2、自报告期期初至注销之日止，康必达经营合法合规，不存在受到行政处罚等情形，亦不涉及诉讼等纠纷。

3、康必达的注销登记程序合法合规，注销后资产、人员、债权债务已处置完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。

十四、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并就发行人是否建立健全相关内控制度，在减少和规范关联交易，保证关联交易公允性等方面采取的措施及其有效性发表明确意见。

【情况说明】

经核查，发行人已在《公司章程》中对防范关联交易损害公司利益、关联交易的决策制度和程序作出规定；在《关联交易管理制度》中对关联方和关联交易的认定、定价原则和定价方法、决策程序等作出了明确具体的规定；在《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》等内部规章制度中对关联交易的决策制度和程序作出了明确规定，此外，发行人制定了《防范控股股东及关联方资金占用管理办法》对防范关联方资金占用的原则、具体措施及处罚进行明确规定并制定了公司各职能部门对于关联交易的审批流程。

根据上述制度及内部审批流程，发行人建立了以证券部为核心，证券部、财务中心和业务部门互相分工、互相配合的关联交易内部控制机制，具体如下：

一、对于此前年度已经持续发生的日常性关联交易，由发行人财务中心在每年年初进行关联交易金额预算，并将拟执行的关联交易及上一年度关联交易价格和金额的执行情况上报董事会备案，发行人董事会、股东大会审议通过关于预计该年度日常性关联交易及上一年度关联交易执行情况后，由证券部及财务中心在各种职责范围内负责跟进具体交易执行情况。

二、在发行人与新客户或新供应商进行交易前，由证券部对拟交易对方进行关联关系审查，经确认不构成关联交易后，交由业务部门跟进具体交易事宜；如确认构成关联交易的，经由财务中心确认价格公允性、业务部门说明交易必要性后，由证券部发起关联交易审批流程，根据《关联交易管理制度》的规定经管理层、董事会或股东大会批准后，业务部门方可与该交易对方签订合同并进行交易。

三、发行人还根据不同部门及资金使用用途设置了相应人员的资金审批程序，货币资金的支付及报销均须根据不同的申请流程进行权限审批，大额资金使用、关联方资金往来依据《公司章程》及内部审批流程规定相应的内部审批程序。

经查阅发行人报告期内的“三会”会议文件、关联交易内部审批流程，报告期内，发行人严格遵守《公司章程》《关联交易管理制度》等规定及公司内部制定的关联交易内部控制机制，董事会、股东大会及内部各职能部门均能充分履职，保障关联交易内控制度的有效实施。根据立信会计师出具的“信会师报字[2021]第 ZL10371 号”《内部控制鉴证报告》，立信会计师认为发行人“在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。

因此，发行人已建立健全了关联交易相关的内部控制制度，报告期发行人遵守已制定的各项内部管理制度；各项关联交易均已履行了事前决策或事后追认程序，关联董事、股东均依法回避表决，独立董事对相关事项发表了事前认可意见及独立意见；发行人控股股东、实际控制人及其控制的君同投资、全体董事、监事及高级管理人员均出具了《关于减少及规范关联交易的承诺》，能有效规范关联交易，保障关联交易的公允性。

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅了发行人的内部控制制度及关联交易内部审批流程。
- 2、抽查发行人相关部门审核关联交易各节点的批准流程截图。
- 3、查阅报告期内发行人董事会、监事会及股东大会的会议文件。
- 4、查阅发行人控股股东、实际控制人及其控制的君同投资、发行人全体董事、监事及高级管理人员出具的《关于减少及规范关联交易的承诺》等资料。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

发行人已经建立健全了相关内控制度，在减少和规范关联交易，保证关联交易公允性等方面采取了有效措施。

问题 2、关于行业和业务

申报文件显示，发行人主要从事义齿和正畸产品的生产和销售，义齿产品内销主要为直销模式，与公立医院、民营口腔医疗机构等合作。义齿类产品具有定制化、交付时限短、服务要求高的特点。近年来，我国口腔医疗市场发展迅速，国内居民对义齿、种植类产品的需求稳定增长。国内义齿生产企业数量众多，目前行业内的主要企业有现代牙科集团有限公司、深圳康泰健牙科器材有限公司、佳兆业健康集团控股有限公司、北京赢冠口腔医疗科技股份有限公司、云南家红齿科技科技股份有限公司等。

请发行人：

（1）结合义齿产品定制化、交付时限短、服务要求高等特点，披露报告期内，发行人是否出现逾期交付或交付产品不符合相关质量或订单要求的情形，是否与医院、诊所、患者等产生纠纷或争议。

（2）披露发行人义齿和口腔正畸等产品在类别、材料、工艺、技术、质量、渠道等方面与境内外主要竞争对手相比存在的优势和劣势，并针对性地披露发行人的竞争劣势，发行人符合创业板定位的依据及合理性。

（3）结合行业内新技术、新产品的开发和应用情况，披露发行人现有技术和产品是否存在被替代的风险，3D 打印义齿在发行人生产中的实际应用情况，是否为发行人的主要生产方式或工艺。

（4）结合行业竞争态势，主要竞争对手情况，披露发行人所在行业是否具有较高进入门槛，是否面临竞争加剧的风险；

（5）披露主要合作的公立医院的采购方式和采购程序，发行人在与公立医院、民营口腔医疗机构的合作过程中，是否均按照相关要求履行程序，是否存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、结合义齿产品定制化、交付时限短、服务要求高等特点，披露报告期内，发行人是否出现逾期交付或交付产品不符合相关质量或订单要求的情形，是否与医院、诊所、患者等产生纠纷或争议。

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、（一）主要产品的销售情况”补充披露如下：

“7、公司产品交付情况

公司产品交付时限较短，从接到订单到完成产品交付（产品送达医生手中）必须在约定时间内完成。根据产品种类和产品的复杂程度，公司与客户约定的交货期通常在 3-7 天内，该约定交货期是以客户提供的订单信息充分、准确，牙模取模清晰完整为前提，因此约定的交货期是双方对交付产品的一个预估时间，方便医生合理安排患者的就诊时间。由于产品定制化的特性，每个患者的订单均有差异，产品的不同、材料的差异以及患者口腔条件的限制，都可能造成生产过程中出现不可预测的情况，一旦出现上述情况，销售部客服人员会及时与客户沟通，协商解决方案，这些沟通时间一般都会叠加在原有的交货期上，另外，如果在预估的交货期前，公司发现时间需延长，会立即与客户协商需要增加的时间，以便医生变更患者的预约排期。总体来看，公司不存在逾期交付的情形。报告期内公司未出现因为交货时间与医院、诊所、患者等产生纠纷或争议的情形。

公司生产过程中在每个生产步骤均有过程质检，用于检查是否按照客户的设计单制作，以此把控产品的交付质量。由于义齿定制化的特点，交付产品是否合适受很多因素的影响，包括但不限于医生取模的质量、患者的主观感受、口腔条件等。由于设计单的内容有限，无法直观反映患者口腔内的所有情况，因此一旦出现患者对咬合、颜色、固位等细节方面不满意的情况，均有可能要求义齿企业进行返修，直至达到患者的期望效果。基于上述原因，返修是义齿行业的普遍现象，产品经过返修后一般都可以达到客户的要求。

报告期内公司存在少量客户退货的情况，义齿类产品退货的主要原因是产品未达到订单要求，包括患者个人对义齿的最终色泽、咬合等效果不满意或者经多次返修后仍未达到医生和患者的要求而退货的情形。种植类产品退货的主要原

因是种植失败，指患者骨质条件、患者口腔卫生习惯或医生操作方法等因素导致种植体脱落等情形。报告期内客户退货金额较小，占公司销售收入的比例在 1% 左右，公司未发生重大产品质量问题。报告期内公司未出现因为客户退货或交付产品质量问题而与医院、诊所、患者等产生纠纷或争议的情形。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人与客户签署的框架合同、客户下达的设计单、发行人内部的生产指示单、送货单、出口报关单等资料，查阅发行人制定的《义齿加工完成时间表》《顾客要求评审控制程序》《生产过程控制程序》《质量计划控制程序》等制度，核查发行人境内外义齿产品生产交付的流程，是否出现逾期交付或交付产品不符合相关质量或订单要求的情形。

2、获取发行人退货订单明细表并核查相关设计单、送货单等原始单据、核查发行人退货内部审批流程，了解退货金额、退货原因及影响。

3、访谈发行人境内及境外销售负责人，了解发行人交付产品的整个流程以及是否出现逾期交付的情形；了解发行人产品质量情况、返修及重做情况以及是否存在不符合相关质量或订单要求的情形。

4、访谈境内外主要客户，了解发行人产品交付周期、产品质量是否稳定，发行人是否与主要客户之间产生纠纷、诉讼等情况。

5、查询中国裁判文书网（<http://www.court.gov.cn/zgcpwsw>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、人民法院公告网（<http://rmfygg.court.gov.cn>）等网站，实地走访深圳国际仲裁院、珠海仲裁委员会并获取该等仲裁机关出具的仲裁案件查询证明，核查报告期内发行人是否存在与医院、诊所、患者等产生纠纷或争议的情形。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、报告期内发行人不存在逾期交付的情形，未出现因为交货时间与医院、诊所、患者等产生纠纷或争议的情形。

2、报告期内发行人未出现因为客户退货或交付产品质量问题而与医院、诊所、患者等产生纠纷或争议的情形。

二、披露发行人义齿和口腔正畸等产品在类别、材料、工艺、技术、质量、渠道等方面与境内外主要竞争对手相比存在的优势和劣势，并针对性地披露发行人的竞争劣势，发行人符合创业板定位的依据及合理性。

【情况说明及补充披露】

（一）披露发行人义齿和口腔正畸等产品在类别、材料、工艺、技术、质量、渠道等方面与境内外主要竞争对手相比存在的优势和劣势，并针对性地披露发行人的竞争劣势

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（四）4、（1）竞争优势”补充披露如下：

“⑧公司产品与境内外主要竞争对手相比的优势

公司的产品类别与同行业主要竞争对手相比增加了种植体及种植体配件的销售，使公司可以提供包括种植导板、种植体、种植配件和种植修复义齿等在内的完整产品组合，减少医生与不同供应商进行沟通的时间成本，协助医生选择适合患者的种植修复方案。

公司的市场定位为中高端市场，因此公司多与行业知名的材料厂商进行合作，如在氧化锆材料领域，公司与美国 3M 公司合作 LAVA 品牌氧化锆产品；同时公司持续加大传统手工向数字化制造的转换和升级，截止 2021 年 6 月 30 日，公司及下属企业共拥有数字化设备包括 CNC 切削设备（指数控机床切削设备）69 台，各类 3D 打印机 29 台，桌面三维扫描仪 53 台，口内扫描仪 30 台，公司部分产品和部分重要工序已实现了 3D 打印技术的转换和应用。

在技术方面，作为国家高新技术企业，公司一直致力于工艺技术方面的创新，并积极推进牙科数字化在公司生产中的应用，公司在数字化领域进行了大量的研究和投入，并储备了一批相关的核心技术。公司于 2016 年首家获批深圳个性化口腔义齿激光 3D 打印技术工程实验室，同时公司的子公司珠海新茂于 2017 年分别获批“广东省基于 3D 打印技术的个性化义齿工程技术研究中心”和“珠海市重点企业技术中心”。截至本招股说明书签署之日，公司取得的 73 项专利中，

与数字化相关的专利达到了 **29 项**。公司参与的《面向义齿和模具行业的选区激光熔化增材制造技术及其应用》项目于 2020 年 12 月 18 日获得中国有色金属工业科学技术二等奖，同时公司还参与制定多项行业团体标准以及广东省定制式固定义齿技术要求指导原则的编写。

在产品质量方面，公司是国内第一家使用 SAP 单独开发的 ERP 系统实现企业内部管理的义齿企业，公司通过 SAP 系统实现了产品制造过程的全程可追溯性，从而进一步实现了对产品质量的跟踪，同时公司在每个工序环节均设置了质检，严格按照质量体系的要求和标准进行生产。

在渠道方面，公司在自有服务网络能够服务到的区域均配置有专业的服务人员提供服务；在服务网络覆盖不到的区域，为了保证医技沟通的及时、便捷，公司在国内通过经销商，在海外通过境外服务商提供相关服务，从而保证了客户均可享受到本地化就近服务。”

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（四）4、（2）竞争劣势”更新、补充披露如下：

“①现有产能规模不能满足市场需求

随着客户订单不断增多，公司现有产能已不能很好的满足客户的需求并影响公司业务的进一步拓展，成为制约公司发展的瓶颈。公司当前的生产场地以及产能利用率已接近饱和，虽然公司通过优化生产工艺、改善工作流程在一定程度上缓解了产能瓶颈，但不能从根本上解决产能不足的问题。公司已计划增加投资扩充产能，未来随着新增产能释放，公司产品市场占有率有望稳步提升。

②终端网络覆盖力度待加强

目前公司销售网络基本覆盖了大中华地区、欧洲和美洲等地区，但由于境外市场以 OEM 模式为主，不能很好贴近终端市场并掌握用户需求，不利于优化产品的生产效率和服务效率；而境内业务虽然已基本覆盖了华南、华东、华中和华北等口腔消费发达城市和地区，但随着口腔消费市场逐步向二三线城市下沉，公司覆盖全国的营销网络体系有待进一步扩展，服务人群规模仍有很大提升空间。公司亟需资金，以加强营销网络布局，巩固并提升企业的综合竞争力。

③市场占有率有待提高

公司的整体规模处于行业领先地位，但由于义齿行业整体分散的特点，公司的市场占有率仍然较低，尚无法在行业上下游拥有更强的话语权和定价能力，未来随着公司产能以及服务能力的提升，公司在中高端市场有机会进一步加大市场占有率，从而提升公司在行业中的影响力，使公司的竞争力进一步加强。”

（二）发行人符合创业板定位的依据及合理性

发行人在招股说明书“第二节 概览”之“五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”更新、补充披露如下：

“（一）公司具备创新、创造、创意的特征

1、新材料、新工艺的应用

新材料、新工艺的应用一直体现于公司的生产理念中，公司持续进行新技术的研究和应用，致力于手工义齿制造向数字化的升级。公司通过建立深圳个性化口腔义齿激光 3D 打印技术工程实验室，开展了大量的研究与应用工作，并将研究成果转化为具体的生产工序：公司开展了牙模图像数字化采集及重建技术的研究，现已实现批量数字化义齿设计，以此替代了手工蜡型设计；公司通过研究应用新型医用钴铬合金粉末材料开发精确成型工艺，确定最佳建模与打印参数，突破了 3D 打印半成品和齿科陶瓷结合技术，并解决了义齿与陶瓷界面结合力的问题；公司制定了 3D 打印金属烤瓷牙的检测技术标准和质量控制标准，从而使 3D 打印钴铬金属替代了公司传统钴铬合金熔模铸造生产方式；公司与深圳市人民医院合作完成了口内扫描临床应用规范和标准的制定，并通过投放口内扫描仪，以及培训医生操作规范与应用，将传统手工取模、灌制石膏模型升级为 3D 打印模型以及无模制造。上述新材料、新工艺的不断应用使得公司产品品质和生产效率得到提升，增强了公司的竞争力。

2、SAP 管理系统的开发和应用

义齿行业的特殊性在于定制化，每个患者的口腔情况均不相同，每个订单都有独立的产品需求，对生产的过程管理要求极高。公司根据自身经营及生产全过程管理的特点，投入资金用于 SAP 管理系统的开发与应用，通过 SAP 生产管理系统，公司实现了订单到货、排产、领料、加工、出库等生产流程全部信息化管

理，并将生产的每一道工序执行情况录入系统，客户可通过手机直接查询订单所处生产阶段，为预约患者的修复时间做好准备。该系统的使用既满足了经营过程中对订单跟踪和生产现场管理的精细化、系统化要求，减少人工管理的失误及事故，又满足了医疗器械质量管理的每一个订单实现可追溯的监管要求，并为客户进行预约管理提供了便捷的查询条件，获得了客户较好的认可。

3、服务模式的创新

与同行业主要竞争对手相比，公司增加了种植体及种植体配件的销售，使公司可以提供包括种植导板、种植体、种植配件和种植修复义齿等在内的完整产品组合，减少医生与不同供应商进行沟通的时间成本，协助医生选择适合患者的种植修复方案，公司也由单纯的提供种植修复义齿产品，升级为提供种植修复整体解决方案的服务方式。

公司重点开发的 SAP 系统不仅为公司的生产内控提供了基础，同时公司通过上述数据分析可以快速发现客户产品结构上的特点以及医生在制取模型过程中可能存在的问题，并针对这些特点和问题为客户提供更加个性化的服务，包括但不限于推荐更加适合客户需求的产品，以及为客户推荐或提供所需要的临床操作培训课程，以此帮助客户提高竞争力和盈利能力，从而实现了服务上的创新，提高了公司的竞争力。

传统义齿制造行业属于被动接受客户的订单，在客户端的参与度和影响力偏低，公司充分利用资金以及在数字化技术方面的优势，通过向客户投放口内扫描仪、椅旁设备，为客户提供椅旁数字化服务，协助客户提高临床数字化产品及服务的能力，以此来保证与客户合作关系的长期稳定性和可持续性。

（二）公司科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

传统的义齿加工方式以烤瓷牙为例，技工先根据患者的口腔印模灌注出石膏模型，然后根据石膏模型制作出烤瓷牙的蜡型，然后进行内冠的失蜡铸造工艺，最后经过表面处理、饰面工艺等工序，完成烤瓷牙的制作，整个生产过程要通过十多道工序，需要不同的技工人员配合完成整个产品的制作，对技工人员的依赖较大，对于大规模生产有一定的限制。

公司致力于数字化技术与传统工序的融合与转换。在石膏模型灌注阶段，公

司通过在医院、诊所端投放口腔扫描设备，再通过 3D 打印模型或直接用扫描数据设计，用以替代石膏模型，不仅可以提高患者就诊时的舒适度，减少咬模时的异物感，而且可以提升模型的准确度并节约牙模的寄送时间。在蜡型阶段，公司在贵金属烤瓷牙、全瓷类固定义齿中的铸瓷产品以及部分活动钢托产品的制作过程中，实现了 3D 打印蜡型再加铸造的生产工艺革新，取代了传统手工雕刻蜡型，提升了生产效率。在固定全瓷类产品的生产过程中，公司利用 CAD/CAM（指计算机辅助设计/计算机辅助制造）技术实现了牙模扫描到产品设计，再到内冠加工主要生产全过程的全数字化，提升了固定全瓷产品的生产效率。作为深圳首家获批的个性化口腔义齿激光 3D 打印技术工程实验室，公司的钴铬金属烤瓷牙基本都实现了金属 3D 打印。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。未来，在数字化技术方面公司仍将加大投入，并保持对国际先进技术的追踪，提升公司的竞争力。

（三）公司拥有核心技术、具备持续创新能力

在技术方面，作为国家高新技术企业，公司一直致力于工艺技术方面的创新，并积极推进牙科数字化在公司生产中的应用，公司在数字化领域进行了大量的研究和投入，并储备了一批相关的核心技术。公司于 2016 年首家获批深圳个性化口腔义齿激光 3D 打印技术工程实验室，同时公司的子公司珠海新茂于 2017 年分别获批了“广东省基于 3D 打印技术的个性化义齿工程技术研究中心”和“珠海市重点企业技术中心”。公司取得的 73 项专利中，与数字化相关的专利达到了 29 项。公司参与的《面向义齿和模具行业的选区激光熔化增材制造技术及其应用》项目于 2020 年 12 月 18 日获得中国有色金属工业科学技术二等奖，同时公司还参与制定多项行业团体标准以及广东省定制式固定义齿技术要求指导原则的编写。

（四）公司业务具备一定的成长性

报告期内，公司经营情况和盈利能力良好，公司总资产、净资产规模不断扩大。公司的品牌影响力不断提升，公司不断提高对优质客户的服务能力，并推行生产过程数字化改造，提高自身的市场竞争力。2020 年度，受新冠肺炎疫情影响，公司产品销售收入出现一定幅度的下滑，但 2020 年 7-12 月，公司主营业务

收入为 17,412.82 万元，较 2019 年同期上涨 11.65%。2021 年 1-6 月，公司主营业务收入为 18,529.43 万元，较 2020 年同期增长 58.85%，较 2019 年同期增长 23.40%。若新冠肺炎疫情在国内外不再大规模爆发，公司业务具备一定的成长性。

（五）公司不属于创业板上市推荐行业负面清单

公司专注于口腔科医疗器械，拥有核心技术，积累了众多专利技术，具备持续创新能力，并致力于数字化牙科技术与传统义齿制造业的融合，具备一定的成长性。公司从事的行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中所列不支持在创业板发行上市的行业，符合创业板关于“三创四新”的定位要求。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人销售、生产及研发负责人，了解发行人产品在类别、材料、工艺、技术、质量、渠道等方面与境内外主要竞争对手相比存在的优势和劣势，了解发行人符合创业板定位的依据及合理性。

2、查阅行业研究报告，国家相关产业政策文件；查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告、官方网站等相关资料。

3、获取发行人个性化口腔义齿激光 3D 打印技术工程实验室项目立项、实施及结项、验收等文件，核查发行人在新材料、新工艺的应用等方面的情况；核查发行人专利获取情况、获取奖项情况并与同行业公司进行比较。

4、查阅发行人数字化技术应用相关资料，实地查看相关业务流程。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人的产品类别与同行业主要竞争对手相比增加了种植体及种植体配件的销售。发行人的市场定位为中高端市场，多与行业知名的材料厂商进行合作，同时发行人持续加大传统手工向数字化制造的转换和升级，发行人部分产品和部分重要工序已实现了 3D 打印技术的转换和应用。在技术方面，作为国家高新技术企业，发行人积极推进牙科数字化在公司生产中的应用。在产品质量方面，发

行人是国内第一家使用 SAP 单独开发的 ERP 系统实现企业内部管理的义齿企业。在渠道方面，发行人通过自有服务网络以及经销商、境外服务商等方式为客户提供本地化就近服务。

2、发行人整体市场占有率仍有待提高。

3、发行人专注于口腔科医疗器械，拥有核心技术，积累了众多专利技术，具备持续创新能力，并致力于数字化牙科技术与传统义齿制造业的融合，具备一定的成长性，不属于创业板上市推荐行业负面清单，符合创业板关于“三创四新”的定位要求，具有合理性。

三、结合行业内新技术、新产品的开发和应用情况，披露发行人现有技术和产品是否存在被替代的风险，3D 打印义齿在发行人生产中的实际应用情况，是否为发行人的主要生产方式或工艺。

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、（一）公司的核心技术及技术来源”补充披露如下：

“1、发行人现有技术和产品是否存在被替代的风险

发行人现有的数字化技术和产品主要包括 CNC 切削、金属 3D 打印和基于口内扫描数据的产品制造技术。未来行业的研发方向是通过研发新材料并应用 3D 打印技术直接生产出最终产品，如 3D 打印全瓷义齿。如果公司未能在该技术成熟的时候获取并应用该技术，公司现有产品和技术存在被替代的风险。为此公司通过投资 ARCHina 间接投资以色列 3D 打印高科技企业 XJet，紧跟 3D 打印陶瓷的技术前沿，不断完善公司在新技术领域的布局。

2、3D 打印义齿在发行人生产中的实际应用情况

3D 打印义齿通常是指义齿产品的直接组成部分使用 3D 打印技术完成或在某个重点工序上应用 3D 打印技术，从而取代传统手工制作义齿相关工序。传统手工义齿制作的核心工序主要为：手工石膏灌注模型并修整、手工雕刻蜡模并熔模铸造金属成型、手工上瓷、手工形态雕刻等。

公司目前生产的产品或工序运用 3D 打印技术的主要有 3D 打印钴铬金属烤

瓷牙、3D 打印蜡型以及 3D 打印模型。公司目前的钴铬金属烤瓷牙基本都实现了金属 3D 打印，是 3D 打印技术在公司产品上的具体应用，约占公司义齿产品收入的 12%；蜡型是义齿生产过程中一道重要的前道工序，指手工雕刻蜡模并用于熔模铸造金属或其他材料成型，目前公司在贵金属烤瓷牙、全瓷类固定义齿中的铸瓷产品以及部分活动钢托产品的制作过程中，实现了 3D 打印蜡型再加铸造的生产工艺革新；3D 打印模型技术主要是客户通过软件远程传输患者口内数据，公司通过 3D 打印技术打印出牙模，再完成后续的制作工序，3D 打印技术在这一工序上的应用取代了传统印模技术，可以缩短牙模物流寄送时间，公司通过 3D 打印模型完成的产品占整个义齿产品收入的比重在不断提升。总体上来看，公司部分产品和部分重要工序已实现了 3D 打印技术的转换和应用。”

针对技术和产品存在被替代的风险，公司在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、技术风险”补充披露如下：

“（三）技术和产品被替代的风险

发行人现有的数字化技术和产品主要包括 CNC 切削、金属 3D 打印和基于口内扫描数据的产品制造技术。未来牙科行业的研发方向是通过研发新材料并应用 3D 打印技术直接生产出最终产品，如 3D 打印全瓷义齿，如果公司未能在该技术成熟的时候获取并应用该技术，公司现有产品和技术存在被替代的风险。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅行业研究报告，了解口腔行业现有技术和产品情况以及新技术、新产品的应用情况。

2、现场查看主要产品和技术的生产全流程，访谈发行人生产部门负责人，了解现有产品和技术中数字化技术的应用情况，以及被新技术和新产品替代的风险；访谈发行人实际控制人、核心技术人员，了解行业内新技术和新产品的开发和应用情况。

3、访谈发行人生产部门负责人，了解主要产品和主要技术的生产全过程，并从产品类别和工序角度识别 3D 打印技术在公司产品生产和工序上的应用；查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告等资料，了解 3D 打印技术在同行业

公司生产中的应用情况。

4、获取发行人产品生产和主要工序上应用 3D 打印技术的产品清单明细表，核查发行人应用 3D 打印技术的产品收入占总收入的比重，是否为发行人主要生产方式或工艺。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、如果公司未能在行业新技术成熟的时候获取并应用，公司现有产品和技术存在被替代的风险。

2、发行人部分产品和部分重要工序已实现了 3D 打印技术的转换和应用。

四、结合行业竞争态势，主要竞争对手情况，披露发行人所在行业是否具有较高进入门槛，是否面临竞争加剧的风险。

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（四）1、（1）市场竞争格局”处补充披露如下：

“中国的义齿加工企业数量众多，行业集中度较低，根据头豹研究院于 2019 年 5 月出具的《2019 年中国义齿行业概览》报告，2018 年中国前十大义齿加工企业的市场份额不超过 20%。义齿行业未来的发展将趋向于两极分化，小规模义齿企业受限于规模、资金、技术等要素，仅能服务当地的医疗机构，主要以小型牙科诊所为主；大型义齿企业拥有覆盖不同地区和生产能力的生产能力以及服务网络，可以服务全国范围内的大型公立医院以及大型连锁口腔医疗机构。

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、发行人等为代表的覆盖全国市场的义齿企业和众多服务区域市场的义齿企业的竞争格局，其中现代牙科成立于 1986 年，拥有员工 5,838 人左右，是中国规模最大的义齿企业；康泰健设立于 1996 年，拥有员工 1,400 人左右；佳兆业健康的义齿业务主体深圳市金悠然科技有限公司设立于 1994 年，其员工人数为 900 人左右；赢冠口腔和家红齿科为区域性义齿制造企业，员工人数在 200-300 人之间。

通常区域性义齿企业仅需几十个至几百个技工即可成立，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对资金、技术、经验年限和服务网络等要求较高，如行业排名领先的企业如现代牙科、康泰健、佳兆业健康、发行人等企业都有着超过或接近 20 年的经营历史，因此全国性义齿企业的门槛高于区域性义齿企业。

总体而言，国内口腔医疗器械市场正处于快速发展的阶段，随着人民收入水平的提高、口腔保健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。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。”

针对行业竞争加剧的风险，公司在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（七）行业竞争加剧的风险”更新、补充披露如下：

“国内口腔医疗器械市场正处于快速发展的阶段，随着人民收入水平的提高、口腔保健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。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。行业竞争的加剧可能压低产品的价格，进而降低公司收入规模及盈利能力。如果公司不能在客户开发、产品研发、技工培养、技术创新等方面持续投入和不断提升，将可能导致公司丧失现有的市场地位，对未来业绩产生不利影响。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、查阅行业公开资料、研究报告，了解行业竞争态势；查阅同行业主要竞争对手相关资料，了解其规模、经营期限。
- 2、访谈发行人高管及销售部门负责人，了解行业进入门槛以及是否面临竞争加剧的风险。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

- 1、通常区域性义齿企业进入门槛较低，而具有一定规模及竞争优势的全国性义齿企业门槛高于区域性义齿企业。
- 2、目前口腔行业仍处于一个快速发展的阶段，义齿行业整体面临着竞争加

剧的风险。

五、披露主要合作的公立医院的采购方式和采购程序，发行人在与公立医院、民营口腔医疗机构的合作过程中，是否均按照相关要求履行程序，是否存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形

【情况说明及补充说明】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、（一）主要产品的销售情况”补充披露如下：

“5、发行人向主要合作医院销售的合法合规情况

（1）主要合作的公立医院的采购方式和采购程序

报告期内，发行人主要合作的公立医院（年销售金额达到 100 万元以上）的采购方式和采购程序，具体如下：

①深圳市人民医院

采购产品类型	报告期内的采购方式和采购程序
义齿产品	2014 年 9 月，深圳市人民医院进行了口腔耗材公开招标，公司通过投标程序中标义齿加工项目并与该医院于 2014 年 12 月签署了《购销合同》，有效期 18 个月；2017 年 3 月双方再次续签了《购销合同》，有效期 18 个月。 2018 年 12 月，深圳市人民医院就试剂、耗材进行院内谈判，公司入选义齿产品供应商并继续向医院供应义齿产品；2020 年 4 月 1 日双方续签了《购销合同》，有效期 18 个月。 公司自与深圳市人民医院建立合作关系开始，双方一直保持稳定、良好的合作关系。
种植类产品	2018 年 12 月，深圳市人民医院就牙科人工种植体进行了公开招标，2019 年 3 月 1 日，公司中标种植系统配件项目并与深圳市人民医院签署了采购合同，有效期 18 个月。2021 年 6 月 1 日，双方续签了《购销合同》，有效期 18 个月。

②中山大学附属口腔医院

采购产品类型	报告期内的采购方式和采购程序
义齿产品	公司自 2019 年起与中山大学附属口腔医院合作至今。2019 年、2020 年公司向中山大学附属口腔医院少量销售义齿产品，因数量和金额较少，双方直接进行交易。 2020 年 11 月，中山大学附属口腔医院对定制式口腔义齿加工服务进行公开招标，公司于 2020 年 12 月中标，双方于 2021 年 1 月签署了《义齿采购合同》，合同有效期 2 年。

种植类产品	公司自 2019 年起与中山大学附属口腔医院合作至今。根据公司与启安华锐的独家代理协议及启安华锐向医院出具的《转供应商声明》，2018 年 12 月中山大学附属口腔医院供应商由启安华锐转变为家鸿口腔，该医院与公司签订《购买协议》，有效期 2 年。2020 年 6 月 28 日，双方续签了《购买协议》，有效期 2 年。

③武汉大学口腔医院

采购产品类型	报告期内的采购方式和采购程序
义齿产品	报告期内，武汉大学口腔医院每年度根据相关法律法规及医院内部要求，对口腔科耗材进行院内议价谈判，公司为经过谈判入选的供应商之一；公司入选后，每年度均与武汉大学口腔医院签署《业务合同书》。

④深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院

采购产品类型	报告期内的采购方式和采购程序
义齿产品	深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院一般每年度年中对口腔科耗材进行公开采购。报告期内，该医院于 2018 年 7 月对口腔科耗材进行公开采购，公司于 2018 年 10 月中标义齿类产品，并与医院签署了《医用材料及器械采购合同》，有效期 12 个月；2019 年 10 月，根据医院内部讨论，将原采购合同延期半年，双方续签了采购合同，有效期 6 个月；2020 年 6 月，该医院对口腔科耗材进行公开采购，公司中标义齿产品，双方于 2020 年 8 月 24 日签署了《购销合同》，有效期 18 个月。
种植类产品	根据公司与启安华锐的种植类产品独家代理协议以及启安华锐向医院出具的《转供应商声明》，2019 年深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院供应商由启安华锐转变为家鸿口腔，双方直接进行交易。2020 年 6 月，该医院对口腔科耗材进行公开采购，公司中标种植类产品，双方于 2020 年 8 月 24 日签署了《购销合同》，有效期 18 个月。

⑤华中科技大学协和深圳医院（深圳市南山区人民医院）

采购产品类型	报告期内的采购方式和采购程序
义齿产品	自 2011 年公司通过公开招投标程序中标入选华中科技大学协和深圳医院义齿加工产品供应商并与之签署合同后，双方一直保持稳定、良好的合作，合同到期后医院通过直接下达订单（设计单）方式向公司采购义齿产品。 华中科技大学协和深圳医院于 2019 年 9 月进行公开招标，公司于 2019 年 10 月通过投标程序中标义齿制作项目并与该医院签署了《物资采购合同》，合同有效期 18 个月。该医院于 2021 年 5 月进行公开采购，公司于 2021 年 8 月中标义齿制作项目，双方于 2021 年 9 月签署了《物资采购合同》，合同有效期 2 年。
种植类产品	根据公司与启安华锐的种植类产品独家代理协议，2019 年华东科技大学协和深圳医院供应商由启安华锐转变为家鸿口腔，2019 年 11 月，该医院与公司签署了《物资采购合同》，有效期截至 2021 年 3 月 1 日止。该医院于 2021 年 5 月进行公开采购，公司于 2021 年 6 月中标种植类产品项目，双方于 2021 年 9 月签署了《物资采购合同》，合同有效期 2 年。

⑥香港大学深圳医院

采购产品类型	报告期内的采购方式和采购程序

义齿产品	公司自 2019 年起与香港大学深圳医院合作至今。2019 年 4 月香港大学深圳医院进行定制式义齿竞争性谈判，2019 年 8 月公司中标固定修复、活动修复及正畸类产品，并于 2019 年 10 月与医院签署了《医用耗材（试剂）采购合同》，合同有效期 18 个月，同时双方在合同中约定“双方均未提出异议的，本合同自动延长至下一轮招标采购合同生效之日止，延长时间不超过十二个月”，截止本招股说明书签署之日，上述合同仍在有效期内。
种植类产品	公司自 2019 年起与香港大学深圳医院合作至今。2019 年 8 月，香港大学深圳医院进行品牌专用耗材单一来源采购谈判，公司于 2019 年 8 月作为启安华锐的独家代理商中标瑞典 Astra 种植耗材产品，并于 2019 年 11 月与医院签署了《医用耗材（试剂）采购合同》，合同有效期 18 个月，同时双方在合同中约定“双方均未提出异议的，本合同自动延长至下一轮招标采购合同生效之日止，延长时间不超过十二个月”，截止本招股说明书签署之日，上述合同仍在有效期内。

⑦南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）

采购产品类型	报告期内的采购方式和采购程序
种植类产品	公司自 2019 年起与南方医科大学附属口腔医院合作至今，根据公司与启安华锐的独家代理协议以及启安华锐向医院出具的《转供应商声明》，2019 年南方医科大学口腔医院供应商由启安华锐转变为家鸿口腔，自 2019 年起，该医院每年度与公司签订《供货协议书》进行采购。

⑧江门市口腔医院

采购产品类型	报告期内的采购方式和采购程序
种植类产品	公司自 2019 年起与江门市口腔医院合作至今。根据公司与启安华锐的独家代理协议以及启安华锐向医院出具的《授权委托书》，2019 年江门市口腔医院供应商由启安华锐转变为家鸿口腔，该医院与公司签署了采购种植类产品的业务协议，该合同尚在履行中。
义齿产品	江门市口腔医院于 2021 年 4 月进行公开招投标，公司于 2021 年 5 月通过投标程序中标义齿加工项目并与该医院签署了《义齿加工服务资格合同》，合同有效期 2 年。

⑨广州医科大学附属口腔医院

采购产品类型	报告期内的采购方式和采购程序
义齿产品	公司自 2019 年末起与广州医科大学附属口腔医院合作至今。2019 年公司向广州医科大学附属口腔医院少量销售义齿产品，因数量和金额较少，双方直接进行交易。 2020 年 7 月，广州医科大学附属口腔医院对义齿加工厂遴选项目进行竞争性谈判，公司于 2020 年 9 月中标，双方于 2020 年 10 月签署了《医用耗材供货协议》，合同有效期 2 年。
种植类产品	公司自 2019 年末起与广州医科大学附属口腔医院合作至今。根据公司与启安华锐的独家代理协议以及启安华锐向医院出具的《授权委托书》，2019 年底广州医科大学附属口腔医院供应商由启安华锐转变为家鸿口腔，该医院与公司签署了采购种植类产品的业务协议。2021 年 3 月，该医院就种植类产品进行公开招标，公司于 2021 年 4 月通过投标程序中标，双方于 2021 年 6 月签署了《医用耗材供货协议》，合同有效期 1 年。

⑩深圳市口腔医院

采购产品类型	报告期内的采购方式和采购程序
义齿产品	公司自 2019 年起与深圳市口腔医院合作至今。2019 年 11 月，深圳市口腔医院就医用耗材进行公开采购，公司于 2019 年 12 月中标义齿加工类产品，双方于 2020 年 2 月签署《医用耗材购销合同》，合同有效期 18 个月。
种植类产品	公司自 2019 年起与深圳市口腔医院合作至今。根据公司与启安华锐的独家代理协议以及启安华锐向医院出具的《授权委托书》，2019 年底深圳市口腔医院供应商由启安华锐转变为家鸿口腔，2019 年 11 月，深圳市口腔医院就医用耗材进行公开采购，公司于 2019 年 12 月中标种植类产品并与该医院签署了《医用耗材购销合同》，合同有效期 18 个月。双方于 2021 年 6 月续签了《医用耗材购销合同》，合同有效期 18 个月。

此外，发行人跟主要合作的公立医院签署的协议主要内容大致如下：

①约定产品的名称、规格、单价。

②质量保证条约主要包括：交付的产品必须满足招投标/谈判文件的要求；交付的产品需要符合国家有关质量标准或具有有关质检部门出具的产品检验合格证明；如果产品出现相应的质量问题，家鸿口腔应当承担退、换货等责任。

③约定违约责任、付款期限和结算方式。

④约定廉洁条款或另行签署医药产品廉洁购销合同作为业务协议的附件。

公司与公立医院的合作流程情况如下：

产品类型	公司与公立医院的合作流程
义齿产品	医院履行公开招投标或院内议价谈判等采购程序，公司中标后，双方签署业务合同，然后医院根据患者情况下达订单（设计单），义齿制作周期一般 7 天左右，产品制作完成后主要通过销售员配送或者邮寄等方式向客户发货，客户收到产品后按月与发行人进行结算，若产品不符合终端医生或患者的需求，公司提供返修服务。
种植类产品	医院履行公开招投标或院内议价谈判等采购程序，公司中标后，双方签署业务合同。由于种植类产品的规格型号多，且单价较高，医生需要根据病人的实际状况选择适合病人规格型号的种植体及配件用于种植修复手术，使用型号和数量均无法提前预估，因此，对于种植类产品使用量大的客户，公司在客户处设立寄存仓库，在约定的时间对客户消耗的产品进行核对和结算。

（2）公司与公立医院合作履行程序的情况

①招投标程序

根据《中华人民共和国政府采购法》（以下简称“《政府采购法》”）的相关规定，“在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中

采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。集中采购的范围由省级以上人民政府公布的集中采购目录确定。属于中央预算的政府采购项目，其集中采购目录由国务院确定并公布；属于地方预算的政府采购项目，其集中采购目录由省、自治区、直辖市人民政府或者其授权的机构确定并公布。”

根据 2018 年至 2021 年上半年全国各省份（或直辖市）政府采购集中采购目录及标准，公司合作的公立医院中，部分医院存在未履行公开招标程序的情况，但相关医院均已按照医院内部规章制度和惯例履行了院内谈判、院内讨论等程序。

报告期内公司与部分主要合作的公立医院客户签订的采购合同存在因未履行公开招投标程序而被认定为无效合同或合同被撤销的风险，但不会对公司生产经营产生重大不利影响，原因如下：

A、公司已按相关医院要求履行了医院内部的采购程序，相关业务合同一直得到持续、稳定履行，不存在因未履行公开招投标情形而导致业务合同无法履行、终止履行或发生重大纠纷的情况，也不存在受到行政处罚的风险

对于未履行公开招投标程序的公立医院，该等医院均按照医院内部采购制度要求，通过院内讨论、出具合法资质及承诺等文件、院内议价谈判等程序确定向公司采购产品，并且与公司一直保持良好、稳定的合作关系。

对于报告期内上述未履行公开招标的业务，公司与相关医院之间的合作关系良好，服务提供及回款正常，截至本招股说明书签署之日，公司不存在因医院未履行公开招标程序而导致业务合同无效、财产返还及赔偿损失的情形，不存在因业务合同的履行而与医院产生重大法律争议或纠纷的情形。根据《政府采购法》的相关规定，公司作为货物供应商，不属于因未履行公开招标等政府采购程序而遭受行政处罚的对象。

B、未履行公开招投标程序涉及的收入金额占公司对应年度的营业收入的比例较低，不会对公司的经营稳定性产生重大不利影响

报告期内（2018 年至 2021 年上半年），公司年销售金额达到 100 万元以上的公立医院客户未进行公开招投标（包含竞争性谈判、单一来源采购等政府采购

方式)的业务收入(报告期内深圳市部分公立医院客户除外¹)分别为:280.20万元、862.50万元、1,113.22万元和934.91万元,占公司2018年、2019年、2020年和2021年上半年主营业务收入的比例分别为1.12%、2.82%、3.83%和5.05%,2021年上半年增长幅度较大的原因主要为存量客户的业务量增加等情况,但鉴于发行人未进行公开招投标的业务收入占发行人主营业务收入总体占比较低,上述情况不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

因此,公司部分公立医院客户未履行招投标程序不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

②医用耗材集中采购程序

根据《高值医用耗材集中采购工作规范(试行)》的规定,“医疗机构和医用耗材生产经营企业必须通过各省(区、市)建立的集中采购工作平台开展采购,实行统一组织、统一平台和统一监管,各省(区、市)集中采购管理机构负责组织编制本行政区域内高值医用耗材集中采购目录,对纳入集中采购目录的高值医用耗材,可以实行公开招标和邀请招标以及国家法律法规认定的其他方式进行采购。各省(区、市)可以结合实际情况,探索和确定集中采购方式。”

根据各省市出具的集中采购配套规定,对于已实施医用耗材集中采购政策的地区且医院要求进行集中采购的,公司均根据医院的要求进行了该地区集中采购平台的挂网交易;除进行挂网交易外,公司根据各医院的采购要求,履行了公开招投标、竞争性谈判、院内议价谈判等程序,符合医院的采购要求。

综上所述,报告期内,公司部分公立医院客户存在未履行公开招投标程序的情形,但不会对公司的生产经营产生重大不利影响;对于已实施医用耗材集中采购政策的地区且医院要求进行集中采购的,公司均根据医院的要求进行了该地区集中采购平台的挂网交易。

(3) 公司与民营口腔医疗机构合作履行程序的情况

¹根据《深圳市财政委员会关于2018年深圳市政府集中采购目录等事项的通知》、《深圳市财政局关于2019年深圳市政府集中采购目录等事项的通知》及其附件,2018年度、2019年度医用耗材不纳入深圳市政府集中采购目录。《深圳市2020年政府集中采购目录及限额标准》于2020年4月13日发布并生效,因此,对于2020年4月13日前签订的义齿及种植类产品采购协议,仍按照2019年的规定执行。

报告期内，公司主要合作的民营口腔医疗机构（**年销售金额达到 100 万元以上**）有泰康拜博、无锡口腔医院、杭州国雅口腔医院有限公司（杭州牙科医院集团）、东莞健力口腔医院、珠海九龙医院有限公司、深圳麦芽医疗控股有限公司、武汉大众口腔医院有限公司等，除泰康拜博、无锡口腔医院依据其院内制度开展采购招投标活动，且公司依据其要求履行了投标程序之外，公司与其他**主要合作的**民营口腔医疗机构均通过协商谈判采购。

（4）公司销售过程中不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形

①公司与主要客户之间不存在商业贿赂、违反招投标相关法律法规的情形

报告期内，公司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采购，公司招投标程序符合《中华人民共和国招标投标法》、《政府采购法》等相关法律法规的规定，公司与主要合作的公立医院、民营口腔医疗机构之间不存在串通投标的违法情形，不存在任何纠纷。公司与公立医院签署了廉洁购销协议或廉洁条款，约定公立医院应严格执行医药产品购销合同验收、入库制度，禁止接受任何名义、任何形式的回扣，公司不得以各种名义推销加工设备、加工耗材和发放商业回扣，如公司违反合同约定，公立医院有权终止购销合同。公司相关人员在与公立医院及民营医疗机构进行合作时，不存在为了谋取利益，违反国家规定，给予或者承诺给予客户及客户相关人员财物或者其他财产性利益，或者在双方相关经办、决策人员之间介绍贿赂等商业贿赂行为。

②公司不存在通过销售费用实施不正当竞争、商业贿赂等违法行为

报告期内，公司的会议费、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，且公司已制定了《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、不正当竞争等违法行为。

③报告期内，公司及子公司不存在因违反招投标相关法律法规、商业贿赂受到工商行政部门、药品监督管理部门行政处罚的情形；公司及实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员不存在因商业贿赂或不正当竞争纠纷被起诉或涉及刑事犯罪的情形，也不存在被列入医药购销领域商业贿赂不良记录的情形；

公司及控股子公司、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商业贿赂行为被检察机关、纪检监察机关立案侦查的情形。

④公司建立了完善的防范商业贿赂的内控制度并有效执行

为杜绝业务过程中发生商业贿赂等情形，保障合法合规运营，公司建立健全了《反商业贿赂制度》《财务管理制度》《招投标管理规定》等制度，以防范商业贿赂；该等制度在公司生产经营中得以有效执行。

⑤公司不存在串通投标等违反招投标相关法律法规的情形

报告期内，公司在投标过程中均按照法律法规的规定履行了相关程序，公司与医疗机构合作良好，不存在因串通投标等违规行为产生纠纷或受到举报的情形。

⑥相关责任主体出具的声明与承诺

公司承诺：2017年1月1日至**2021年6月30日**期间，公司严格按照内部管理制度开展业务，业务经营合法合规，不存在商业贿赂的行为，不存在因商业贿赂被相关机关立案调查或处罚的情形；公司在投标过程中均按照法律法规的规定履行了相关程序，不存在串通投标等违法情形。报告期内，公司董事、监事、高级管理人员、主要销售人员不存在商业贿赂的行为，不存在在公司投标过程中进行串通投标等违法行为，不存在因商业贿赂被相关机关立案调查或处罚的情形。

公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及主要销售人员声明：2017年1月1日至**2021年6月30日**期间，公司严格按照内部管理制度开展业务，业务经营合法合规，不存在商业贿赂的行为；公司在投标过程中均按照法律法规的规定履行了相关程序，不存在串通投标等违法情形，不存在因商业贿赂被相关机关立案调查或处罚的情形。本人不存在协助公司进行商业贿赂、串通投标等行为，不存在因商业贿赂被相关机关立案调查或处罚的情形。

综上所述，报告期内，公司部分公立医院客户存在少量未履行公开招投标程序的情形，该等情形不会对公司的生产经营造成重大不利影响，除此以外，公司与公立医院、民营口腔医疗机构的合作过程中均已按照相关要求履行程序；公司在与公立医院、民营口腔医疗机构的合作过程中不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形；公司在投标过程中均按照法律法规的规定履行了相关程序，不存在串通投标等违法情形。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师执行了如下核查程序：

1、核查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，了解发行人主要合作的公立医院、民营口腔医疗机构的采购方式和采购程序，了解相关业务合同及附属合同的主要内容。

2、查阅国家及各省市关于招投标相关法律法规、各省市关于高值医用耗材集中采购的规定，核查发行人与公立医院合作是否均按照相关要求履程序。

3、获取并核查发行人及其子公司报告期内的银行存款明细账、银行对账单、网络银行流水；获取并核查董事、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异常的资金往来，是否存在与客户、供应商等存在异常往来。

4、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 ZL10371 号《内部控制鉴证报告》。

5、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、市场服务等销售费用的发生情况，了解是否存在异常支出。

6、获取发行人出具的关于不存在商业贿赂和不正当竞争的相关声明；获取发行人及其董事、监事、高级管理人员和境外业务负责人签署的与境外服务商不存在关联关系、其他协议、口头约定等利益安排或其他资金、业务往来等情况的声明。

7、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，核查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。

8、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。

9、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。

10、访谈发行人主要合作的公立医院相关负责人；访谈发行人销售负责人，了解发行人与医院开展合作的相关情况。

11、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、不正当竞争等违法违规情形。

12、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。

13、通过全国公共资源交易平台网站（<http://www.ggzy.gov.cn/>）、中国政府采购网严重违法失信行为信息记录（<http://www.ccgp.gov.cn/>）等网站，检索发行人不存在因招投标过程中的违法违规行为受到行政处罚和不存在被列入政府采购违法失信企业名单的情形。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、报告期内，发行人部分公立医院客户存在少量未履行公开招投标程序的情形，但该情况不会对发行人的生产经营产生重大不利影响；除此以外，发行人与公立医院、民营口腔医疗机构的合作过程中均已按照相关要求履行程序。

2、发行人在与公立医院、民营口腔医疗机构的合作过程中不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形；发行人在投标过程中均按照法律法规的规定履行了相关程序，不存在串通投标等违法情形。

问题 3、关于政策和监管

请发行人：

(1) 结合我国近年来医疗器械相关政策和法律法规的变化情况，披露对发行人的具体影响，包括但不限于发行人国内主要销售地区执行医疗器械“两票制”“一票制”“带量采购”等政策的情况以及对发行人获取订单、销售模式、销售价格、销售渠道等的影响，并针对性地补充风险提示。

(2) 发行人在已实行“两票制”省份的营业收入、成本、销售费用、单价和毛利率等数据及变动情况，与尚未实行“两票制”省份相关数据对比情况，分析差异原因。

(3) 结合行业法规、发行人产品销售地的具体规定等，披露发行人主要产品是属于低值耗材还是高值耗材。

(4) 披露截至目前发行人主要产品进入医保目录的情况，包括报销比例、招标政策和流程等，结合《基本医疗保险医用耗材管理暂行办法（征求意见稿）》等最新政策和法律法规，披露对发行人产品销量、单价、毛利率以及可能产生的影响，发行人产品是否存在被调出医保目录的风险。

(5) 披露报告期内发行人是否接受主管部门的现场检查或飞行检查等，如是，请补充披露检查的情况，发现的问题及整改情况和结果。

(6) 披露产品是否取得欧盟 CE 认证，目前发行人是否已根据欧盟 MDR 法规启动重新申请 CE 认证以及进展情况，是否存在续期失败的风险，MDR 相关条款对发行人 OEM 模式的影响以及发行人采取的应对措施。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（1）及问题（3）-（6）发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（2）、（4）发表明确意见。

回复：

一、结合我国近年来医疗器械相关政策和法律法规的变化情况，披露对发行人的具体影响，包括但不限于发行人国内主要销售地区执行医疗器械“两票制”“一票制”“带量采购”等政策的情况以及对发行人获取订单、销售模式、销售价格、销售渠道等的影响，并针对性地补充风险提示

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（二）行业主管部门、行业监管体制和主要法律法规及政策；以及对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面的影响”中披露如下：

“6、医疗器械“两票制”“一票制”“带量采购”等政策对发行人的具体影响情况

（2）发行人国内主要销售地区执行医疗器械“两票制”“一票制”“带量采购”等政策的情况

①“两票制”政策实施情况

根据《国务院办公厅关于印发<治理高值医用耗材改革方案>的通知》（国办发[2019]37号）的规定，鼓励各地结合实际通过“两票制”等方式减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明。目前，国家尚未就医用耗材发布正式推行“两票制”政策的方案和实施时间表，部分省、自治区颁布了推广医用耗材“两票制”的相关政策，但实际执行程度不一，主要取决于终端医院的要求。

截至本招股说明书签署之日，发行人主要销售地区（指发行人最近三年销售金额合计400万以上、占境内主营业务收入比重在1%以上的地区）为广东、北京、江苏、浙江、云南、上海、湖北、海南、河南和新疆，前述地区最近三年的销售收入合计占发行人最近三年境内主营业务收入的92.41%。

上述主要销售地区的医用耗材“两票制”政策实施情况如下：

序号	省份	政策文件	发文时间	主要内容
1	河南	《河南省人民政府办公厅关于印发<河南省促进医药产业健康发展实施方案>的通知》	2016年12月	完善药品和高值医用耗材省级网上集中采购机制，全面实行“两票制”。
		《河南省卫生计生委关于做好公立医疗机构高值医	2018年3月	鼓励有条件的医疗机构探索实行高值医用耗材购销“两

序号	省份	政策文件	发文时间	主要内容
		用耗材联合采购工作的通知》		票制”。
2	海南	《海南省公立医疗机构药品、高值医用耗材采购“两票制”实施细则（试行）》	2017 年 1 月	全省所有公立医疗机构药品、高值医用耗材采购全部实行“两票制”。
		《海南省治理高值医用耗材实施方案》	2019 年 11 月	探索结合实际通过“两票制”等方式减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明。
3	湖北	《湖北省人民政府办公厅关于印发<“健康湖北 2030”行动纲要重点任务分工方案>的通知》	2017 年 8 月	实施药品采购“两票制”改革，落实医疗机构药品分类采购，推进带量采购，鼓励联合采购，探索高价药谈判采购，并逐步延伸覆盖到全部医用耗材和医疗器械。
		《关于建立高值耗材阳光采购省市联动管理机制实施方案的通知》	2017 年 12 月	前四批公立医院综合改革试点城市可探索开展高值医用耗材采购“两票制”工作。
		《湖北四部门联合出台关于巩固破除以药补医成果持续深化公立医院综合改革的意见》	2018 年 8 月	逐步实行高值医用耗材分类集中采购和购销“两票制”。
4	浙江	《浙江省卫生计生委关于印发 2018 年全省卫生计生工作要点的通知》	2018 年 2 月	深入实施采购“两票制”，逐步推进全区域、全品种、无盲点配送。
5	广东	《关于巩固破除以药补医成果进一步深化公立医院综合改革的通知》	2018 年 6 月	鼓励有条件的公立医疗机构实行医用耗材购销“两票制”。
		《广东省深化公立医院综合改革行动方案》	2018 年 6 月	改进药品和医用耗材供应链管理，落实“两票制”。
		《广东省 2018 年纠正医疗购销领域和医疗服务中不正之风专项治理工作要点》	2018 年 12 月	逐步推行高值医用耗材购销“两票制”。
6	云南、新疆、北京、上海、江苏	未出台关于高值耗材两票制明确规定。		

由上表可见，截至本招股说明书签署之日，发行人主要销售地均未明确实施两票制。发行人销售地中已明确实施两票制的地区主要陕西、福建、安徽、山西四个地区，具体情况如下：

序号	省份	政策文件	颁布时间	主要内容
1	陕西	《关于深化药品耗材供应保障体系改革的通知》	2016 年 10 月	全省城市公立医疗机构药品耗材采购实行“两票制”，在确保基层药品供应保障基础上，县、镇、村医疗卫生机构适时推行“两票制”。
		陕西省人民政府办公厅关于印发《深化医药卫生体制改革 2017 年重点工作任务》的通知	2017 年 5 月	城市公立医疗机构全部实行药品和医用耗材采购“两票制”，县镇村医疗卫生机构药品和医用耗材采购逐步向“两票制”过渡。
		陕西省人民政府关于印发《“十三五”深化医药卫生体制改革实施方案》的通知	2017 年 8 月	城市公立医疗机构全面实行药品耗材采购“两票制”。
		《关于进一步推进药品和医用耗材“两票制”的通知》	2018 年 7 月	在全省城市公立医疗机构全面实施药品耗材“两票制”的基础上，从 2018 年 8 月 1 日起，全省县及县以下基层医疗卫生机构（含村卫生室）在药品耗材采购中实行“两票制”。为保证“两票制”政策平稳实施，可设立过渡期，但不得超过 2018 年 10 月 31 日。鼓励非公立医疗机构在药品耗材采购中实行“两票制”。
2	山西	《山西省卫生和计划生育委员会关于印发 2017 年全省卫生计生工作要点的通知》	2017 年 2 月	扩大高值耗材和体外诊断试剂限价采购范围，实行药品、耗材采购“两票制”。
3	安徽	《关于印发<安徽省公立医疗机构医用耗材采购“两票制”实施意见（试行）>的通知》	2017 年 11 月	实施医用耗材“两票制”的品种为安徽省医药集中采购平台公立医疗机构高值医用耗材网上集中采购目录品种，并逐步扩大实施范围。
		安徽省人民政府办公厅关于印发《2018 年综合医改重点工作及任务清单》的通知	2018 年 4 月	完善药品集中采购机制和药品耗材采购“两票制”，实施新一轮药品集中招标采购，继续开展联合带量采购，积极参与“沪苏浙皖闽”四省一市药品耗材联合采购，进一步降低药品耗材价格。
4	福建	《关于做好医疗器械（医用耗材）阳光采购结果全省共享工作的通知》	2018 年 12 月	全省高值医用耗材采购严格执行“两票制”，鼓励实行“一票制”，各级医疗保障管理局要加强对“两票制”的监督检查，未按规定执行的医保定点公立医疗机构及企业，按照《关于进一步打击骗取医疗保障基金和侵害患者权益行为的通知》（闽医保办〔2016〕8 号）等有关规定处理。
		《关于治理高值医用耗材改革的实施方案》	2020 年 1 月	高值医用耗材采购严格执行“两票制”，鼓励实行“一票制”，减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明。

② “一票制”政策实施情况

根据 2020 年 2 月 25 日发布的《中共中央、国务院关于深化医疗保障制度改革的意见》的规定，推进医保基金与医药企业直接结算，即推进“一票制”政策

实施，由生产企业直接向医疗机构销售，生产企业自行配送或委托配送，并最终由医保基金与生产企业直接结算货款。

截至本招股说明书签署之日，暂未有发行人产品销售省份明确实施医用耗材“一票制”政策，仅有部分省份鼓励实行“一票制”政策，“一票制”政策仍处于探索阶段。

③ “带量采购”政策实施情况

根据《国务院办公厅关于印发<治理高值医用耗材改革方案>的通知》（国办发[2019]37号）的规定，按照带量采购、量价挂钩、促进市场竞争等原则探索高值医用耗材分类集中采购。所有公立医疗机构采购高值医用耗材须在采购平台上公开交易、阳光采购。对于临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、多家企业生产的高值医用耗材，按类别探索集中采购，鼓励医疗机构联合开展带量谈判采购。根据《关于开展国家组织高值医用耗材集中带量采购和使用的指导意见》（医保发[2021]31号），重点将部分临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、市场竞争较充分、同质化水平较高的高值医用耗材纳入采购范围；所有公立医院均应当参加高值医用耗材集中带量采购，医保定点民营医疗机构可以自愿参加集中带量采购；在质量标准、生产能力、供应稳定性、企业信用等方面达到集中带量采购要求且具备采购范围内产品合法资质的医疗器械注册人（备案人）可以参与集中采购。目前，相关主管部门已出台两批由国家组织的集中带量采购方案（即冠脉支架、人工关节类医用耗材）、多个省际联盟跨区域带量采购方案；各省、市主管部门也在积极探索中。

截至本招股说明书签署之日，发行人主要销售地区（指发行人最近三年销售金额合计400万以上、占境内主营业务收入比重在1%以上的地区）已陆续启动高值医用耗材的带量采购工作，主要情况如下：

序号	涉及发行人主要销售地的省际联盟/主要销售省份	时间	文件名称	采购产品	是否涉及发行人产品
1	宁夏、甘肃、青海、新疆、新疆建设兵团、湖南、广	2020年7月	《省际联盟公立医疗机构人工晶体跨区域联合带量采购文件》	人工晶体	否

	西、贵州、海南和陕西				
2	重庆、贵州、云南、河南	2020 年 7 月	《重庆市贵州省云南省河南省医用耗材联合带量采购文件》	吻合器、补片、胶片	否
3	贵州、重庆、海南	2020 年 8 月	《贵州省医疗保障局、重庆市医疗保障局、海南省医疗保障局 冠脉扩张球囊联合带量采购文件》	冠脉扩张球囊	否
4	广东、江西、河南、广西、陕西、青海、宁夏省（自治区）	2020 年 12 月	《冠状动脉球囊扩张导管类医用耗材联盟地区集团带量采购文件》	冠状动脉球囊扩张导管类	否
5	四川、山西、内蒙古、辽宁、吉林、黑龙江、西藏、甘肃	2021 年 1 月	《“六省二区”省际联盟冠脉扩张球囊集中带量采购文件》	冠脉扩张球囊	否
6	广东、江西、河南	2021 年 2 月	《人工晶状体类医用耗材联盟地区集团带量采购文件》	人工晶状体类	否
7	北京、天津、河北	2021 年 3 月	《关于开展京津冀“3+N”联盟冠脉扩张球囊类医用耗材带量联动采购项目有关工作的通知》	冠脉扩张球囊	否
8	河南、山西、江西、湖北、重庆、贵州、云南、广西、宁夏、青海	2021 年 5 月	《豫晋赣鄂渝黔滇桂宁青十省(区、市)骨科创伤类医用耗材联盟采购公告》	接骨板及配套螺钉、髓内钉及配件、中空螺钉（空心螺钉）等	否
9	江苏	2019 年 7 月	《江苏省公立医疗机构医用耗材组团联盟集中采购公告》	雷帕霉素及其衍生物支架和双腔起搏器	否
		2019 年 9 月	《江苏省第二轮公立医疗机构医用耗材组团联盟集中采购公告》	眼科人工晶体类、血管介入球囊类、骨科人工髌关节类	否
		2020 年 7 月	《江苏省第三轮公立医疗机构医用耗材组团联盟集中采购公告（一）》	初次置换人工膝关节、人工硬脑（脊）膜、疝修补材料	否
		2020 年 11 月	《江苏省第四轮公立医疗机构医用耗材联盟带量采购公告（一）》	干式胶片（激光、热敏）、吻合器（开放直线型切割吻合器及钉匣、管型/端端吻合器、痔吻合器）	否
10	广东	2020 年 7 月	《广东省医疗保障局关于做好药品和医用	未公布目录	-

			耗材采购工作的指导意见》		
11	浙江	2020 年 8 月	《浙江省公立医疗机构部分医用耗材带量采购工作方案》	冠脉介入球囊、骨科髋关节	否
		2021 年 7 月	关于印发《浙江省药品医用耗材集中带量采购暂行办法》的通知	未公布目录	-
12	湖北	2020 年 8 月	《湖北省药械集中采购部门联席会议办公室关于发布医用耗材集中带量采购文件的公告》	冠脉扩张球囊、一次性精密输液器、医用胶片	否
13	河南	2020 年 9 月	关于发布《河南省医用耗材集中带量采购文件》的公告	人工晶体、留置针	否
14	福建	2021 年 4 月	《关于做好福建省医用耗材集中带量采购相关工作的通知》	双腔起搏器、冠脉扩张球囊、人工晶体、一次性使用套管穿刺器（不含单孔多通道穿刺器）、吻合器（包括痔吻合器、管型/端端吻合器、开放直线型切割吻合器及钉匣）、人工硬脑（脊）膜补片、腹股沟疝补片	否
15	安徽	2021 年 5 月	《安徽省医疗保障局关于印发 2021 年度安徽省高值医用耗材集中带量采购工作方案的通知》	骨科植入一脊柱、人工晶体、冠脉扩张球囊、血液透析器	否
16	湖南	2021 年 5 月	《关于加入省级采购联盟共同开展骨科创伤类医用耗材带量采购的公告》	骨科创伤类医用耗材	否

截至本招股说明书签署之日，根据上述“带量采购”政策规定、已公布的“带量采购”产品目录，发行人经营的固定义齿、活动义齿、正畸产品及种植类产品等口腔耗材暂未被列入“带量采购”政策的范围。

（3）上述政策对发行人获取订单、销售模式、销售价格、销售渠道等的影响

①执行“两票制”的影响

“两票制”实施以后，医疗行业的销售渠道压缩，流通环节减少，由过去可能存在的多级分销，转变为仅存在一级经销商或厂家向公立医疗机构直销的销售模式。目前，在药品采购领域，公立医疗机构已普遍实施“两票制”；医疗器械

领域的“两票制”政策仍处于试点阶段，尚未在全国范围内全面推行。

发行人的境内业务主要包括义齿业务和种植类产品经销业务两大类。

义齿产品境内销售模式主要为直销，其中，在与公立医院合作过程中，公立医院根据法律法规或医院内部规定的采购方式履行采购程序；在与民营口腔医疗机构的合作过程中，除少数连锁口腔医院需要通过内部招投标程序进行采购，其余民营口腔医疗机构均与发行人直接谈判后签署合同。经销模式是该业务直销模式的补充，针对云南、新疆等较为偏远地区，发行人从2019年1月起通过经销商在其授权区域向民营口腔医疗机构销售产品，该等经销商为一级经销商，不存在多级分销的情况。

发行人通过经销登士柏的种植类产品在广东地区授权区域销售，主要模式分为两类：发行人作为一级经销商向公立医院进行销售；发行人授权控股子公司华植医疗作为分销商向民营口腔医疗机构进行销售。根据国务院及各试点省份相关文件精神，“两票制”的推行仅针对公立医疗机构，而市场化经营的民营医院、诊所均不属于该政策的执行范围。

因此，报告期内发行人的销售模式符合“两票制”政策规定，即便未来在全国范围内全面推行，该政策对发行人获取订单、销售模式、销售价格、销售渠道等不存在实质性影响。

②执行“一票制”的影响

目前，“一票制”仍处于探索和鼓励实施阶段。如未来全面实施“一票制”，将对发行人在获取订单、销售模式、销售价格、销售渠道等方面产生一定影响。就义齿业务而言，发行人现有的销售方式将全部变更为直销模式，公司将直接跟所有销售地的终端客户开展合作，但鉴于经销模式占比较小，“一票制”对发行人的经营业绩影响不大。就种植类产品经销业务而言，若发行人不满足“一票制”的主体资格，将面临被动转型的风险。

面对上述影响，发行人将采取相关措施：在义齿业务方面，若“一票制”实施，公司将调整现有销售模式，扩大云南、新疆等较远地区的销售队伍，或者要求现有经销商进行转型；在种植类产品经销业务方面，发行人可能转型为流通领域的专业服务商。

③执行“带量采购”的影响

截至本招股说明书签署之日，发行人经营的固定义齿、活动义齿、正畸产品及种植类产品等口腔耗材暂未被列入“带量采购”政策的范围。如未来在全国范围内全面推行“带量采购”，可能会对发行人产生以下影响：

就义齿业务而言，“带量采购”主要采用竞标定价法，同类产品中价格越低的产品中选概率越大，发行人产品存在未能中标的风险，从而导致在采购文件规定的周期内，发行人将失去该地区公立医院的市场份额；按照以量换价原则，若发行人产品中标，将面临销量提升而销售价格降低的风险，以致发行人整体利润率下降。

就种植类产品经销业务而言，若未来口腔耗材领域参照已出台的心血管介入类、眼科人工晶体、骨科人工关节等医用耗材带量采购文件的要求实施，则带量采购的申报主体应当为登士柏或其全国总代理（如有），发行人向公立医院销售种植类产品的业务将受到一定影响，导致经营业绩下降。

报告期内公立医院采购金额占发行人主营业务收入的比重在 **12%** 左右，占比较低，因此，即便未来全面推行“带量采购”政策，对发行人生产经营不会造成重大不利影响。

同时，发行人将采取以下应对措施：**A、**发行人届时将积极参与相关招投标事宜，对政策动向持续进行跟踪、研究，提供有竞争力的报价，争取实现中标。在制定相应价格策略的同时，加强成本控制，优化工艺流程。**B、**通过扩大产能以应对“带量采购”可能带来的大幅增长的产品需求。**C、**向公立医院销售种植类产品方面，发行人可能转型为流通领域的专业服务商，为厂商提供流通、市场推广、技术支持等服务。”

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、法律风险”中补充披露了“一票制”“带量采购”等最新医疗政策推进情况及其对发行人未来业务发展的影响。具体如下：

“（三）“一票制”“带量采购”等行业政策变动风险

目前“一票制”仍处于探索和鼓励实施阶段。就种植类产品经销业务而言，若发行人不满足“一票制”的主体资格，将面临被动转型的风险。

根据《关于深化医疗保障制度改革的意见》文件精神，从长期来看，医用耗材领域将全面推行带量采购政策，实现招采合一、量价挂钩。截至本招股说明书签署之日，发行人经营的固定义齿、活动义齿、正畸产品及种植类产品等口腔耗材暂未被列入“带量采购”政策的范围。如未来在全国范围内全面推行“带量采购”，可能会对发行人产生以下影响：

就义齿业务而言，“带量采购”主要采用竞标定价法，同类产品中价格越低的产品中选概率越大，发行人产品存在未能中标的风险，从而导致在采购文件规定的周期内，发行人将失去该地区公立医院的市场份额；按照以量换价原则，若发行人产品中标，将面临销量提升而销售价格降低的风险，以致发行人整体利润率下降。

就种植类产品经销业务而言，若未来口腔耗材领域参照已出台的心血管介入类、眼科人工晶体、骨科人工关节等医用耗材带量采购文件的要求实施，则带量采购的申报主体应当为登士柏或其全国总代理（如有），发行人向公立医院销售种植类产品的业务将受到一定影响，导致经营业绩下降。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、收集并查阅“两票制”“一票制”“带量采购”等最新行业法规和政策文件。
- 2、获取发行人销售明细表，统计发行人主要销售地区的销售收入情况。
- 3、查阅医疗器械行业上市公司关于“两票制”“一票制”“带量采购”等政策的披露情况。
- 4、访谈发行人及子公司销售负责人，了解发行人所处行业的最新政策、对发行人销售模式、销售体系的影响情况以及相关应对措施。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

- 1、报告期内发行人的销售模式符合“两票制”政策规定，即便未来该政策在全国范围内全面推行，对发行人获取订单、销售模式、销售价格、销售渠道等

不存在实质性影响。

2、目前“一票制”仍处于探索和鼓励实施阶段，因义齿经销业务占比较小，若“一票制”政策未来实施，对发行人业绩影响不大；就种植类产品经销业务而言，若发行人不满足“一票制”的主体资格，将面临被动转型的风险。

3、截至本回复报告出具之日，发行人主营业务暂未被列入“带量采购”政策的范围。如未来该政策在全国范围内全面推行，对发行人的业务会产生一定的影响。发行人已在招股说明书中补充披露相关风险提示。

二、发行人在已实行“两票制”省份的营业收入、成本、销售费用、单价和毛利率等数据及变动情况，与尚未实行“两票制”省份相关数据对比情况，分析差异原因

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（二）行业主管部门、行业监管体制和主要法律法规及政策；以及对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面的影响”中披露如下：

“6、医疗器械“两票制”“一票制”“带量采购”等政策对发行人的具体影响情况

（4）发行人在已实行“两票制”省份的营业收入、成本、销售费用、单价和毛利率等数据及变动情况

截至本招股说明书签署之日，已明确实施两票制的地区主要是陕西、福建、安徽、山西四个地区。发行人在已实行两票制和未实行两票制省份的主营业务收入、主营业务成本、销售费用、单价和毛利率等方面的具体数据如下：

年份	项目	主营业务收入（万元）	主营业务成本（万元）	销售单价（元）	销售费用（万元）	毛利率
2021年1-6月	已实行两票制省份	75.69	59.71	200.67	14.77	21.11%
	未实行两票制省份	8,627.04	4,704.74	319.2	2,020.46	45.47%
	合计	8,702.73	4,764.45	519.87	2,035.23	45.25%
2020年度	已实行两票制省份	118.70	89.89	187.64	21.06	24.27%

	未实行两票制省份	12,358.73	7,126.96	332.38	2,984.72	42.33%
	合计	12,477.43	7,216.85	329.96	3,005.79	42.16%
2019年度	已实行两票制省份	116.29	86.33	164.09	16.23	25.77%
	未实行两票制省份	11,572.76	6,509.31	304.66	2,417.60	43.75%
	合计	11,689.05	6,595.64	302.09	2,433.84	43.57%
2018年度	已实行两票制省份	101.85	69.71	202.84	26.86	31.56%
	未实行两票制省份	7,825.92	4,090.70	268.95	1,770.72	47.73%
	合计	7,927.76	4,160.41	267.83	1,797.58	47.52%

报告期内，陕西、福建、安徽、山西四个地区非公司主要销售省份，公司在已实行两票制省份的主营业务收入金额较小且基本保持稳定，占境内主营业务收入比重在 2%以下，同时主营业务成本金额也较小且保持稳定。

因公司目前的经销商层级只有一级，两票制的实施对公司的业务无实质影响，公司未在实行两票制的地区增大销售费用的投入，报告期内实行两票制地区销售费用占主营业务收入的比重，除 2018 年略高外，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月均低于未实行两票制省份的比重。

报告期内已实行两票制省份的销售单价、毛利率低于未实行地区的主要原因是已实行两票制地区的主要收入来源于福建地区，福建地区的主营业务收入占已实行两票制省份的比重分别为 89.81%、86.61%、91.36%和 90.83%，福建地区客户产品结构以活动胶托类产品为主，而境内活动胶托类产品的销售单价、毛利率较低，因此导致已实行两票制省份客户平均销售单价、整体毛利率比境内其他地区的低一些。从 2019 年起，公司在福建地区的业务选择与当地的经销商进行合作，因此 2019 年和 2020 年在已实行两票制地区的毛利率较 2018 年有一定的下降。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层和销售负责人，收集并查阅“两票制”最新行业法规和政策文件，查阅医疗器械行业上市公司关于两票制的披露情况，了解“两票制”

在各省份的实施情况。

2、获取发行人报告期内销售明细，统计发行人在未实行“两票制”和已实行“两票制”省份的主营业务收入、主营业务成本、销售费用、销售单价和毛利率等财务数据，并分析相关变动情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，公司在已实行两票制省份的主营业务收入和主营业务成本金额较小且基本保持稳定。

2、因两票制的实施对公司的业务无实质影响，公司未在实行两票制的地区增大销售费用的投入，报告期内实行两票制地区销售费用占主营业务收入的比重与未实行两票制省份的比重无重大差异。

3、报告期内已实行两票制省份的销售单价、毛利率低于未实行地区的主要原因是已实行两票制地区的主要收入来源于福建地区，福建地区客户产品结构以单价、毛利率较低的活动胶托类产品为主。

三、结合行业法规、发行人产品销售地的具体规定等，披露发行人主要产品是属于低值耗材还是高值耗材

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（二）行业主管部门、行业监管体制和主要法律法规及政策；以及对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面的影响”中披露如下：

“6、医疗器械“两票制”“一票制”“带量采购”等政策对发行人的具体影响情况

（1）公司主要产品属于高值耗材的情况

根据2012年12月多部门联合发布的《高值医用耗材集中采购工作规范（试行）》的规定，高值医用耗材是指直接作用于人体、对安全性有严格要求、临床使用量大、价格相对较高、社会反映强烈的医用耗材。该工作规范参考目录规定的高值医用耗材包括口腔科使用的种植、义齿、正畸、矫治等材料。根据2019

年7月国务院发布的《治理高值医用耗材改革方案》的规定，实行高值医用耗材目录管理，健全目录动态调整机制。

截至本招股说明书签署之日，国家尚未颁布统一的高值医用耗材分类目录，主要由各省市针对医用耗材分类。根据发行人产品主要销售地高值医用耗材采购工作相关通知的规定，并结合江苏、湖北、云南、海南、河南、江西等发行人部分销售省份医疗器械招标采购平台发布的针对高值医用耗材的集中采购或阳光采购公告，发行人的主要产品属于高值医用耗材。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、查阅行业法律法规及发行人主要产品销售地关于高值耗材的相关政策文件。
- 2、收集发行人参与主要销售省份网上集中采购的资料。
- 3、就发行人主要产品属于高值医用耗材的情况，访谈发行人销售负责人，并取得发行人的书面确认。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

发行人主要产品属于高值耗材。

四、披露截至目前发行人主要产品进入医保目录的情况，包括报销比例、招标政策和流程等，结合《基本医疗保险医用耗材管理暂行办法（征求意见稿）》等最新政策和法律法规，披露对发行人产品销量、单价、毛利率以及可能产生的影响，发行人产品是否存在被调出医保目录的风险

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（二）行业主管部门、行业监管体制和主要法律法规及政策；以及对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面的影响”中披露如下：

“5、《基本医疗保险医用耗材管理暂行办法（征求意见稿）》等最新政策和

法律法规对发行人主要产品的影响情况

截至本招股说明书签署之日，国家尚未针对高值医用耗材制定统一的医保目录。根据原劳动和社会保障部制定的《关于城镇职工基本医疗保险诊疗项目管理的意见》中规定的国家基本医疗保险诊疗项目范围，义齿等康复性器具属于基本医疗保险不予支付费用的诊疗项目范围。该意见还规定，各省（自治区、直辖市）劳动保障行政部门要根据国家基本医疗保险诊疗项目范围的规定，组织制定本省的基本医疗保险诊疗项目目录。

由于发行人主要产品用于非疾病治疗类诊疗项目，发行人主要产品目前未进入发行人所在地及主要销售地医保目录，具体情况如下：

序号	地区	文件名称	具体规定	是否纳入医保目录
1	广东	《广东省城镇职工基本医疗保险诊疗项目管理暂行办法》	基本医疗保险基金不予支付费用的诊疗项目：……眼镜、义齿、义眼、义肢、助听器等康复性器具……	否
	广东深圳	《深圳市社会医疗保险诊疗项目和服务设施范围》	不予偿付的诊疗项目和服务设施范围：……（一）各种美容、整形项目：如镶牙……（二）各种矫形及生理缺陷的手术、检查治疗项目：如牙列不整、义齿修复（包括桩冠、套冠、安装义齿）、种植牙各种非功能性整容、矫形手术等费用……	否
2	云南	《云南省基本医疗保险诊疗项目医疗服务范围和支付标准的管理办法》	基本医疗保险不予支付费用的诊疗项目范围：……眼镜、义齿、义眼、义肢、助听器等康复性器具……	否
3	海南	《海南省城镇居民基本医疗保险诊疗项目管理规定》	城镇居民基本医疗保险基金不予支付费用的诊疗项目范围：……眼镜、义齿、义眼、义肢、助听器等康复性器具……	否
4	浙江	《浙江省城镇职工基本医疗保险诊疗项目管理暂行办法》	基本医疗保险统筹基金不予支付费用的诊疗项目包括：……眼镜、义齿、义眼、义肢、助听器等康复性器具……	否
5	江苏	《江苏省基本医疗保险诊疗项目和医疗服务设施范围及支付标准》	基本医疗保险统筹基金不予支付费用的诊疗服务项目包括：……口腔科类正畸、正颌、口腔种植、口腔修复等诊疗项目……	否

序号	地区	文件名称	具体规定	是否纳入医保目录
6	湖北	《湖北省基本医疗保险、生育保险诊疗项目、医疗服务设施范围和支付标准目录(2012年试行版)》	医疗、生育保险基金不予支付的丙类诊疗项目主要包括：.....眼镜、义齿、义眼、义肢、助听器 等康复性器具.....	否
7	河南	《河南省基本医疗保险和生育保险诊疗项目暨医疗服务设施目录（试行）》	丙类基本医疗保险不予支付费用的医疗服务项目包括可摘义齿修复、修复体整理、正畸治疗、口腔种植	否
8	上海	《上海市基本医疗保险不予支付费用的诊疗项目范围》	矫形治疗（先天性斜颈、唇腭裂、脊髓灰质炎后遗症除外）： 如.....牙列不整、义齿修复（包括桩冠、套冠、安装义齿）、种植牙.....	否
9	江西	《江西省城镇职工基本医疗保险诊疗项目管理暂行办法》	基本医疗保险不予支付费用的诊疗项目：.....各种康复性器具。如眼镜、义齿、义眼、义颌、假发、义肢、助听器、畸形鞋垫、矫形鞋等.....	否
10	北京	《北京市公费医疗管理办法》	下列各项公费医疗不予报销：.....镶牙.....	否

根据国家医疗保障局于 2020 年 6 月 8 日发布的《基本医疗保险医用耗材管理暂行办法（征求意见稿）》（以下简称“《暂行办法征求意见稿》”）的规定，发行人的主要产品属于非治疗性的康复性器具，不纳入基本医保医用耗材目录。

因此，截至本招股说明书签署之日，发行人的主要产品属于医保不予付费的诊疗项目范围；待《暂行办法征求意见稿》等最新政策和法律法规实施后，发行人的主要产品亦不会被纳入医用耗材医保目录，医保最新政策和法律法规的实施不会对发行人的产品销量、单价、毛利率等财务数据产生相关影响，发行人产品亦不存在被调出医保目录的风险。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅《关于城镇职工基本医疗保险诊疗项目管理的意见》中规定的国家基本医疗保险诊疗项目范围。
- 2、收集并查阅发行人所在地及主要销售地的医保诊疗目录的情况。
- 3、访谈发行人销售负责人，了解《暂行办法征求意见稿》等最新政策对发

行人产品的影响，并取得发行人的书面确认。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人的主要产品属于医保不予付费的诊疗项目范围。

2、待《暂行办法征求意见稿》等最新政策和法律法规实施后，发行人的主要产品亦不会被纳入医用耗材医保目录，医保最新政策和法律法规的实施不会对发行人的产品销量、单价、毛利率等财务数据产生相关影响，发行人产品亦不存在被调出医保目录的风险。

五、披露报告期内发行人是否接受主管部门的现场检查或飞行检查等，如是，请补充披露检查的情况，发现的问题及整改情况和结果

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（二）4、（2）行业监管政策对市场准入及竞争格局的影响”补充披露如下：

“报告期内公司曾接受医疗器械主管部门的2次现场检查，未接受过飞行检查。现场检查的具体情况如下：

序号	检查对象	检查时间	检查机关	存在问题	处理情况
1	家鸿口腔	2019年3月14日	深圳市市场和质量监督管理委员会龙华食品药品监督管理局	公司曾采购广州纳联材料科技有限公司生产的未获医疗器械注册证的烤瓷合金材料进行试用，但未进行成品生产。	该产品因原材料试用未达到公司生产需要而未投入生产，主管机关未提出整改要求。
2	家鸿口腔	2018年7月12日	深圳市医疗器械行业协会（受龙华食品药品监督管理局委托）	1、一台烤瓷炉无设备验证记录；2、生产设备维护保养记录表格未记录设备编号，主要生产设备使用记录不完善；3、公司部分内部操作规定不完善；4.销售产品所附标签未包含原材料等信息。	公司已落实整改建议。

由上表可知，公司在现场检查过程中发现的上述问题均已按主管部门的要求完成整改，未因此受到主管部门的行政处罚。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、核查发行人报告期内接受主管部门现场检查的相关资料，梳理发现的问题及整改情况和结果。
- 2、核查发行人相关主管部门开具的合规证明。
- 3、检索发行人相关主管部门网站现场检查及飞行检查的公示信息。
- 4、查阅《药品医疗器械飞行检查办法》等相关法规。
- 5、访谈了发行人相关负责人，并取得发行人的书面确认。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

- 1、报告期内公司曾接受医疗器械主管部门的 2 次现场检查，未接受过飞行检查。
- 2、发行人在现场检查过程中发现的问题均已按主管部门的要求完成整改，未因此受到主管部门的行政处罚。

六、披露产品是否取得欧盟 CE 认证，目前发行人是否已根据欧盟 MDR 法规启动重新申请 CE 认证以及进展情况，是否存在续期失败的风险，MDR 相关条款对发行人 OEM 模式的影响以及发行人采取的应对措施

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（二）4、（3）欧盟 MDR 政策实施及影响”补充披露如下：

“①公司产品无需取得欧盟 CE 认证

公司在欧盟地区销售的义齿及正畸产品均由客户订购，并由公司根据客户提供的患者牙模等个人资料为每一位患者单独制作，不应被视为大众产品，而应被归类为医疗器械及定制器械，根据欧盟 MDD 法规的规定及法国、德国、挪威、瑞典国内法律的规定，公司产品不需要取得 CE 认证，无需附加 CE 标识。

欧盟 MDR 法规将于 2021 年 5 月 26 日起生效，MDR 法规第 2（3）条规定，

“‘定制器械’是指根据国家法律授权人员的专业资格在其书面指示下专门制造的任何器械，该器械在该人的责任范畴下具有特定设计特征，并且旨在仅供特定患者使用以专门满足其个人条件和需求”，在 MDR 法规定义下，公司的产品为“定制器械”，根据 MDR 第 20 条的规定，“定制器械”不受 CE 认证要求的限制。因此，MDR 法规生效后，公司的义齿及正畸产品仍然不需要取得 CE 认证，无需附加 CE 标识，公司无需根据 MDR 法规启动重新申请 CE 认证的流程，不存在续期失败的风险。

②MDR 相关条款对公司 OEM 模式影响的说明

相较于 MDD 法规，即将实施的 MDR 法规强化了“制造商”的责任。制造商或其授权代表应起草一份包含制造商的名称和地址、所有生产场所的名称和地址、允许识别问题器械的数据、关于器械仅供特定患者或用户使用的声明，起草、更新并向主管机关提供文档，说明其制造地点，以便主管机关了解装置的设计、制造和性能，并评估是否符合本 MDR 要求；器械制造商应实施并保持最新的上市后监控体系。此外，MDR 规定了新的可追溯系统，即“UDI 系统”（“唯一器械标识系统”）。

根据 MDR 第 2（30）条规定，“制造商”指制造或完全翻新器械或设计、过去制造或完全翻新器械并以其名称或商标销售该器械的自然人或法人。公司系按照 OEM 客户提出的产品技术要求生产 OEM 产品，并销售给 OEM 客户，OEM 客户将产品以其自身的标签和名称销往欧盟市场，因此，OEM 客户属于 MDD 法规及 MDR 法规下的“制造商”。发行人作为“制造商”的供应商，应根据制造商的要求配合提供代工生产场所及技术相关证明文件、根据质量管理体系的要求及与制造商的合同承担质量保证责任等义务，无需承担作为制造商应当承担的符合性评估、向主管机关提供文档、保持上市后监控体系等责任。同时，根据 MDR 第 27 条规定，UDI 系统应适用于除定制器械以外的投放于市场的所有器械。发行人产品为定制器械，因此不受 UDI 系统的限制。

因此，MDR 新规实施后，发行人作为 OEM 模式下的供应商，应配合制造商提供产品生产的相关信息及相关技术文件以满足 MDR 的监管要求，OEM 模式可持续，不会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响。

为保障产品的安全性和有效性,公司已严格按照 ISO 9001:2015 管理体系(适用于定制式义齿的生产)、ISO13485:2016 管理体系(适用于定制式义齿的生产)、MDSAP (ISO13485:2016, 适用于定制式义齿的生产)等法规体系要求建立了适合自身经营需要的质量管理体系,并按照法律法规及管理体系的要求建立了《标识和可追溯性控制程序》,同时公司积极配合 OEM 客户提供产品相关资料,以满足相关的监管要求。

公司将密切关注欧盟医疗器械监管规定的变化,并与境外律师保持联系,及时采取措施应对监管规定变化可能带来的不利影响。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序:

1、查阅境外主要销售地区(法国、德国、挪威、瑞典)的律师事务所出具的法律备忘录及德国 DENTONS EUROPE LLP 律师事务所出具的《对欧盟理事会 2017/745 号条例的法律评估》专项法律备忘录。

2、查阅欧盟 MDD、MDR 法规。

3、访谈发行人境外业务销售负责人,了解发行人产品是否需要取得欧盟 CE 认证的情况及 MDR 相关条款对发行人 OEM 模式的影响及发行人的应对措施。

4、查阅其他有销往欧洲地区的医疗器械公司的招股说明书、定期公告等资料。

5、查阅发行人及其子公司获得的管理体系相关证书、质量控制程序文件,核查是否按照相关法规体系建立了相关质量管理体系,是否有建立相关制度文件以保证产品可追溯性。

【核查意见】

经核查,保荐机构和发行人律师认为:

1、发行人的产品属于定制器械,无需取得欧盟 CE 认证,无需根据 MDR 法规启动重新申请 CE 认证的流程,不存在续期失败的风险。

2、MDR 法规实施后,发行人作为 OEM 模式下的供应商,应配合制造商提供产品生产的相关信息及相关技术文件以满足 MDR 的监管要求,OEM 模式可

持续，不会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响。

3、发行人将积极配合 OEM 客户提供产品相关资料，密切关注欧盟医疗器械监管规定的变化，并与境外律师保持联系，及时采取措施应对监管规定变化可能带来的影响。

问题 4、关于股权变动

申报文件显示：

(1) 王蓉为发行人创始股东且曾为发行人实际控制人，后陆续转让所持发行人股权，2014 年 7 月起不再为发行人实际控制人。

(2) 2012 年 8 月，王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山合计向公司增资 2,500 万元，因 4 人对公司经营有贡献，其中增资的 2,200 万元来源于郑文(1,200 万元)、张勇乾(1,000 万元)的赠与。

(3) 2012 年 7 月，实际控制人郑文委托李珺向发行人增资 474.4217 万元，持股比例为 14.4893%，上述股权由李珺代持，2014 年 3 月，李珺将上述股权转让给郑文之兄郑方，由郑方代郑文持有，郑文与李珺的股权代持解除。2014 年 12 月，郑文受让张勇乾、王蓉、谢金龙股权均为代郑文持有。2015 年 5 月，郑方将持有的瀚泓投资 56.9578% 的出资份额以 1 元的名义价格转让给郑文，双方股权代持解除，郑方与郑文之间存在大额资金往来。

(4) 2014 年 7 月，王蓉将持有的发行人 5% 股权（对应出资额 186.1965 万元）以 1,464.75 万元的价格转让给安信德摩。2014 年 12 月，王蓉将持有的发行人 1.683% 的股权（对应出资额 62.6737 万元）以 62.67 万元的价格转让给安信德摩，同时，安信德摩以 1,437.33 万元认购发行人新增的 234.1879 万元注册资本。

(5) 2016 年 4 月，发行人向泰康拜博、吴迪以 4.57 元/股的价格定向增发 300 万股。吴迪认购的资金主要来源于郑文提供的借款。2017 年 3 月，泰康拜博以 6.33 元/股价格向安信德摩、李珺、郑文转让部分股权，持股比例由 12.4916% 降至 4.9056%。2017 年 3 月，吴迪向郑文转让 1,000 股股票，向杭州南海、分享投资以 14.518 元/股转让 75 万股股票。

(6) 2016 年 11 月, 发行人向华泰瑞合、珠海铎盈、分享投资、杭州南海以 14.518 元/股价格定向增发 1,021.32 万股。

请发行人补充披露:

(1) 创始股东王蓉不断减持发行人股权并失去控制权的原因, 历史上以成本价分别向张勇乾、谢金龙转让股权的原因和合理性。

(2) 实际控制人郑文先后委托李珺、郑方长期代持的真实原因, 是否存在违法违规或规避监管的情形, 代持期间郑文是否行使股东权利, 是否参与公司生产经营决策和公司治理, 代持解除的原因以及代持是否存在纠纷或潜在纠纷, 结合前述情况以及郑文与郑方之间的债权债务和资金业务往来情况, 披露郑方是否间接持有发行人权益, 是否对发行人的生产经营和公司治理产生影响, 发行人的股权结构和控制权是否清晰、稳定。

(3) 郑文、张勇乾为王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山增资提供资金资助的理由是否充分, 是否存在股权代持等利益安排, 是否存在纠纷或潜在纠纷, 相关股权是否清晰, 是否构成股份支付, 郑文、张勇乾历次受让、增资以及向其他股东提供资金资助的实际资金来源。

(4) 2014 年 12 月, 张勇乾、王蓉、谢金龙向郑方转让股权的原因, 其转让价格显著低于 2017 年 7 月王蓉向安信德摩转让股权的价格以及 2014 年 12 月安信德摩向发行人增资价格的原因和合理性, 上述各方是否存在股权代持等利益安排。

(5) 2014 年 12 月, 安信德摩受让王蓉持有的发行人股权价格显著低于 2014 年 7 月受让其股权价格的原因, 2014 年 12 月, 安信德摩增资价格低于 2014 年 7 月受让发行人股权价格的原因, 发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属是否在安信德摩享有利益。

(6) 2016 年 4 月, 泰康拜博、吴迪通过定增入股发行人的原因和定价依据, 泰康拜博、吴迪入股价格显著低于 2016 年 12 月华泰瑞合等股东的增资价格的原因和合理性。

(7) 郑文向吴迪提供借款用于认购发行人股权的原因, 吴迪与发行人及其实际控制人、董事、监事、高管、其他股东之间是否存在关联关系、亲属关系、

委托持股、其他资金业务往来等利益安排，吴迪于 2017 年 3 月 29 日通过股转系统向郑文出售发行人 1,000 股股票的原因和价格，吴迪在较短时间内转让定增获取的部分发行人股权的原因以及获取的收益，定增价格和转让价格相差较大的原因，结合前述情况，披露是否存在以定增的方式进行利益输送的情形。

(8) 泰康拜博以显著低于同时期吴迪转让股权的价格和相近时期华泰瑞合等股东的增资价格转让其所持发行人股权的原因，结合泰康拜博与发行人的关联交易以及转让前后持股比例的变化情况，补充披露泰康拜博是否存在通过股权转让规避关联方认定的情形，其与受让方之间是否存在股权代持等利益安排。

(9) 是否存在涉及发行人的对赌协议或类似安排，已解除或终止的对赌协议是否存在效力恢复条款。

(10) 历次股权转让，各股东是否依法缴纳了所得税等相关税费。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、创始股东王蓉不断减持发行人股权并失去控制权的原因，历史上以成本价分别向张勇乾、谢金龙转让股权的原因和合理性

【情况说明及补充披露】

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

“1、创始股东王蓉不断减持发行人股权并失去控制权的原因

自发行人前身家鸿义齿成立以来，王蓉持有公司股权及减持公司股权直至失去控制权的相关情况如下：

时间	王蓉股权变更情况	股权转让/增资价格	变更后王蓉持股比例	股权比例降低原因
2001.12	王蓉出资45万元设立家鸿义齿	1元/注册资本	90.00%	—
2008.12	王蓉将20%股权（10万元出资）以10万元价格转让给张勇乾	1元/注册资本	70.00%	张勇乾为财务投资人，为了引入张勇乾，王蓉向张勇乾转让了家鸿义齿的部分股权
2011.06	王蓉以实物对家鸿义齿增资507万元	1元/注册资本	70.00%	王蓉与其他股东同比例对家鸿义齿增资，持股比例保持不变

时间	王蓉股权变更情况	股权转让/ 增资价格	变更后王蓉 持股比例	股权比例降低原因
2012.07	王蓉将12.24%股权（94.77万元出资）以94.77万元价格转让给谢金龙	1元/注册资本	57.76%	为了引进谢金龙作为家鸿义齿的核心管理人员并促成收购珠海新茂及ACER事项，王蓉向谢金龙转让了家鸿义齿部分股权
2012.08	全体原股东及新股东曾胜山对家鸿义齿增资	1元/注册资本	37.79%	为收购珠海新茂和ACER在内的义齿生产、销售体系并引入珠海新茂当时的生产负责人及主要管理者谢金龙、拥有客户资源的曾胜山，家鸿义齿的全体原股东及新股东曾胜山向家鸿义齿共同增资2,500万元（其中郑文、张勇乾为王蓉、谢金龙、李琨和曾胜山增资提供了资金资助；郑文的增资款474.4217万元由李琨代为持有）。该次增资后王蓉仍为家鸿义齿第一大股东
2014.06	君同投资、谢金龙对家鸿义齿增资	1元/注册资本	33.23%	君同投资为高管持股平台，谢金龙为家鸿义齿高管。该次对高管进行增资后，王蓉的持股比例下降，但仍为家鸿义齿第一大股东
2014.07	王蓉将5%股权（186.1965万元出资）以1,464.75万元价格转让给安信德摩	7.87元/注册资本	28.23%	安信德摩为专业投资机构，为了优化家鸿义齿股权结构，王蓉向安信德摩转让部分家鸿义齿股权，转让后王蓉仍为家鸿义齿第一大股东
2014.12	王蓉将5%股权（186.1965万元出资）以475万元价格转让给郑方（代郑文持有），将1.683%股权（62.6737万元出资）以62.67万元价格转让给安信德摩	2.55元/注册资本；1元/注册资本	21.55%	全体股东同意家鸿义齿实际控制人变更为郑文，并由张勇乾、王蓉、谢金龙以2.55元/注册资本分别向郑方转让部分股权以实现控制权的让渡，转让后，王蓉为家鸿义齿第二大股东。鉴于本次股权转让后王蓉不再为家鸿义齿的实际控制人，根据2014年7月王蓉与安信德摩的股权转让协议，安信德摩有权要求补偿，因此王蓉以1元/注册资本向安信德摩转让1.68%的股权。

王蓉系家鸿义齿的创始股东，在2001年12月至2014年12月期间一直为家鸿义齿的第一大股东及实际控制人，因引入财务投资者、股权激励等原因，王蓉持有家鸿义齿的股权比例不断下降；2014年12月，因家鸿义齿股权比较分散，各股东对于家鸿义齿未来的发展方向存在重大分歧，而郑文具有丰富的企业管理

经验和投资经历，为了公司的长远发展考虑，全体股东经协商后一致同意调整家鸿义齿股权架构，家鸿义齿的实际控制人变更为郑文，由张勇乾、王蓉、谢金龙分别向郑文转让部分股权以实现控制权的让渡，转让后，王蓉作为股东仍继续在家鸿义齿任职。

2、历史上王蓉以成本价分别向张勇乾、谢金龙转让股权的原因和合理性

（1）王蓉向张勇乾转让股权的原因及合理性

王蓉和张勇乾为同乡关系，张勇乾长期从事投资业务且在深圳拥有一定的资源，王蓉引进张勇乾帮助家鸿义齿发展业务，因看好家鸿义齿的发展前景，张勇乾同意以受让股权的方式成为家鸿义齿股东，股权转让价格参考家鸿义齿当时的净资产价格（截至 2008 年 12 月 31 日，发行人净资产为-14.44 万元）确定为 1 元/注册资本，具有合理性。

（2）王蓉向谢金龙转让股权的原因及合理性

谢金龙当时为珠海新茂的生产负责人及主要管理人员，具备较强的业务管理能力，而当时台湾人林德志家族拟出售包含珠海新茂和 ACER 在内的义齿生产、销售体系，为了引进谢金龙成为家鸿义齿高级管理人员并通过谢金龙的关系促成家鸿义齿收购林德志家族控制的义齿生产、销售体系，王蓉将家鸿义齿 12.24% 股权转让给了谢金龙，由于家鸿义齿当时处于亏损经营状态（截至 2011 年 12 月 31 日，家鸿义齿净资产为 576.36 万元，对应每注册资本净资产为 0.74 元），双方经协商后将股权转让价格确定为 1 元/注册资本，具有合理性。

在谢金龙的促成下，2012 年 9 月 18 日，家鸿义齿以港币 780.00 万元收购了珠海新茂 65% 股权；2012 年 11 月，家鸿义齿设立的香港家鸿以相当于人民币 6,728.00 万元的等值港币收购了 ACER 的全部股权；2013 年 10 月 9 日，家鸿义齿以等值于人民币 481.07 万元的港币收购了珠海新茂剩余 35% 股权。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

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

2、获取王蓉、郑文、曾胜山和谢金龙等人提供的 2012 年至今的银行资金流水，获取王蓉与张勇乾、谢金龙之间的股权转让支付凭证和完税证明，核查王蓉持有家鸿义齿股权及减持股权直至失去控制权的相关情况，以及王蓉分别转让股权给张勇乾、谢金龙的情况。

3、获取家鸿义齿历年的审计报告、财务报告，核实王蓉向张勇乾、谢金龙转让股权当年家鸿义齿的净资产情况。

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

5、访谈王蓉、谢金龙等股东，并取得了张勇乾出具的访谈记录和确认，核查王蓉减持股权及以成本价向张勇乾、谢金龙转让股权的原因及转让真实性。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、创始股东王蓉不断减持发行人股权并失去控制权的原因系引入财务投资者、股权激励以及调整公司股权结构，具有合理性。

2、历史上王蓉以成本价分别向张勇乾、谢金龙转让股权的原因具有合理性。

二、实际控制人郑文先后委托李珺、郑方长期代持的真实原因，是否存在违法违规或规避监管的情形，代持期间郑文是否行使股东权利，是否参与公司生产经营决策和公司治理，代持解除的原因以及代持是否存在纠纷或潜在纠纷，结合前述情况以及郑文与郑方之间的债权债务和资金业务往来情况，披露郑方是否间接持有发行人权益，是否对发行人的生产经营和公司治理产生影响，发行人的股权结构和控制权是否清晰、稳定

【情况说明及补充披露】

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

“（1）郑文先后委托李珺、郑方长期代持的情况

郑文与李珺为朋友关系，因郑文看好口腔行业的发展前景，2012 年 8 月经李珺介绍后开始对家鸿义齿进行投资，但其当时仅为财务投资人，不参与家鸿义

齿的日常经营，且郑文当时因工作关系常驻河南及其他地区，不经常在深圳，而李珺已为家鸿义齿的在册股东，为了简化手续、提高家鸿义齿的经营决策效率及基于对李珺的信任，郑文决定委托李珺代其持有家鸿义齿股权。2014 年 4 月，李珺因个人原因提出解除与郑文之间的股权代持关系，而郑文兄长郑方因业务关系经常往来港深两地，因此，郑文委托郑方代为持有家鸿义齿股权。2014 年 12 月后，郑文成为家鸿义齿的实际控制人并参与家鸿义齿的经营管理，为厘清关系、还原事实，郑文与郑方于 2015 年 5 月解除了股权代持关系。

自 2012 年 8 月至 2015 年 5 月止，郑文在前述委托持股期间一直为中国国籍居民，不存在违法违规事项或具有公务员、国有企业员工、党政领导干部或其配偶等不适合成为公司股东的身份的情形。

在上述委托持股期间，郑文曾担任北京凯思博投资管理有限公司执行董事、总经理，深圳壹卡会科技服务有限公司（现名：平安付科技服务有限公司，以下简称“壹卡会”）副董事长，河南爱迪德电力设备有限责任公司董事，Keywise Penguin Development Master Fund 董事，深圳凯华联谊文化投资有限公司总经理，深圳凯华联谊文化产业基金企业（有限合伙）执行事务合伙人委派代表，北京凯桥科技文化有限公司执行董事、经理等职务。其中，郑文在壹卡会主要负责调整公司组织架构、申请牌照等工作，2012 年下旬其主要处理相关事宜的收尾工作，在深圳待得时间较少，并于 2012 年 11 月后辞任了壹卡会的相关职务；深圳凯华联谊文化投资有限公司主要投资了一只影视类基金即深圳凯华联谊文化产业基金企业（有限合伙），但未实际募资。因此，虽然郑文在前述两家企业里任职，但无需常驻深圳。

上述七家任职单位已于 2020 年 11 月 10 日出具书面说明，确认对郑文在任职期间投资家鸿义齿相关事宜无异议，就该等事宜与郑文之间不存在争议、纠纷或潜在争议、纠纷。

因此，郑文不存在因违法违规或规避监管而委托李珺、郑方长期代持股权的情形。

在代持期间，代持人根据郑文的意思表示以公司股东名义行使股东权利、参与公司生产经营决策和公司治理。2014 年 4 月，李珺因个人原因与郑文解除股

权代持关系，郑文转而委托郑方代持股权，2015 年 5 月，因郑文成为家鸿义齿实际控制人，为了还原真实股权结构，郑文解除与郑方之间的股权代持关系，三人均确认股权代持事项不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）郑文与郑方之间的债权债务和资金业务往来情况及相关影响

郑方长期在中国大陆地区和中国香港地区从事高科技、互联网等相关行业的投资活动，与郑文各自有不同的产业，双方的资金和资产互相独立。除互相临时性资金周转以外，双方之间债权债务清晰，不存在资金、资产混同或共有的情况；郑文用于投资家鸿义齿的资金来自于其多年经营企业和出售壹卡会股权所积累的自有资金，不存在郑方向郑文提供资金支持以取得家鸿义齿股权的情况，双方之间也不存在跟家鸿义齿股权相关的其他约定或安排；除 2014 年 4 月至 2015 年 5 月期间其曾代郑文持有家鸿义齿股权以外，郑方从未直接或间接持有发行人权益，也没有参与发行人的生产经营和公司治理。”

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（一）本次发行前后发行人股本变化情况”中补充披露如下：

“发行人全体股东所持发行人股份真实、清晰，不存在股权代持或其他影响股权清晰的情况，发行人股权结构和控制权清晰、稳定。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人的历年工商登记资料、郑文提供的出资凭证及完税证明，核查郑文先后委托李珺、郑方为其代持以及清理代持的情况。

2、获取郑文提供的 2012 年至今的银行资金流水，核查其历次出资或股权转让的情况，以及其与郑方之间的债权债务和资金业务往来情况。

3、核查李珺提供的与代持有关的银行资金流水，核查其为郑文代持股权的情况。

4、获取郑方提供的 2012 年至今的银行资金流水，核查其与郑文之间的债权债务和资金业务往来，以及郑方未间接持有发行人权益的情况。

5、核查郑文提供的身份证明文件、个人简历以及其填写的《董事、监事及

高级管理人员信息调查表》；获取郑文在股权代持期间任职单位出具的书面说明；获取深圳市公安局出具的郑文无犯罪记录证明，核查郑文作为股东的适格性，以及郑文先后委托李珺、郑方为其代持的原因。

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

7、核查郑文、郑方提供的对外投资清单。

8、访谈被代持人郑文、代持人李珺、郑方及发行人其他股东，核查代持的真实性、背景原因及各方就代持事项不存在争议或纠纷的情况；访谈了发行人全体股东并取得全体股东出具的书面说明和核查表，核查发行人股权结构和控制权的清晰、稳定情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、实际控制人郑文先后委托李珺、郑方长期代持的真实原因系郑文当时因工作关系常驻河南及其他地区，未经常在深圳，出于简化手续、提高发行人经营决策效率的考虑而作出的决定。

2、郑文在委托持股期间一直为中国国籍居民，不存在因违法违规或规避监管而委托李珺、郑方长期代持股权的情形。

3、代持期间郑文行使股东权利，参与公司生产经营决策和公司治理，代持解除的原因以及代持不存在纠纷或潜在纠纷。

4、除 2014 年 4 月至 2015 年 5 月期间曾代郑文持有家鸿义齿股权以外，郑方从未直接或间接持有发行人权益，也没有参与发行人的生产经营和公司治理；发行人的股权结构和控制权清晰、稳定。

三、郑文、张勇乾为王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山增资提供资金资助的理由是否充分，是否存在股权代持等利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷，相关股权是否清晰，是否构成股份支付，郑文、张勇乾历次受让、增资以及向其他股东提供资金资助的实际资金来源

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”中补充披露如下：

“（十）发行人股权变动过程中相关事项的说明

1、郑文、张勇乾为王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山增资提供资金资助的相关情况

家鸿义齿于 2012 年进行重大战略调整，拟通过增资方式筹集资金以收购珠海新茂和 ACER 在内的义齿生产、销售体系并引入珠海新茂当时的生产负责人及主要管理者谢金龙、拥有客户资源的曾胜山。考虑到王蓉为公司的实际控制人和主要管理者对公司经营具有贡献，谢金龙对于促成公司收购珠海新茂、ACER 具有重大贡献且具备较强的业务管理能力，李珺作为公司的老股东对于公司经营发展亦提供了一定帮助，曾胜山拟将其在经营深圳市瑞丽陶瓷制品有限公司（该公司为曾胜山的独资企业且已于 2015 年 1 月 15 日注销）过程中积累的客户资源（无锡口腔医院、杭州国雅口腔医院有限公司（杭州牙科医院集团）等）、活动义齿技术转入家鸿义齿，而郑文、张勇乾均为财务投资人。经郑文、张勇乾、王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山等五人协商一致，由郑文、张勇乾、王蓉分别提供 1,200 万元、1,000 万元及 300 万元即合计 2,500 万元作为本次增资的资金来源，根据各方的贡献程度分配资金，其中 790.2540 万元作为王蓉的增资款，627.9353 万元作为张勇乾的增资款，474.4217 万元作为郑文的增资款（由李珺代为持有），408.0744 万元作为谢金龙的增资款，116.2911 万元作为李珺的增资款，83.0235 万元作为曾胜山的增资款。王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山在本次增资中均获得来自于郑文、张勇乾的资金资助。

此次增资过程中，出于简化手续、提高公司经营决策效率的考虑，郑文新增的出资额 474.4217 万元由李珺代为持有。除此以外，郑文、张勇乾为王蓉、谢

金龙、李珺和曾胜山增资提供资金资助事宜是全体股东就本次增资事项所达成的一致安排，理由充分，不存在股权代持等利益安排，也不存在纠纷或潜在纠纷，相关股权清晰。

本次增资完成后，原实际控制人王蓉对公司持股比例由 57.76%降至 37.794%，王蓉未在本次增资中获得额外股份，不满足《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》所述的“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”应确认股份支付的条件，因此不构成股份支付。李珺因本次增资事项，对公司持股比例由 10%增至 20.4057%，但鉴于李珺在本次增资后持有公司的 14.4893%股份为代郑文持有，李珺对公司持股比例实际由 10%下降至 5.9164%，未因本次增资获得额外股份。同时，李珺未在公司任职，也未向公司提供任何服务，不满足准则所述的“企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”应确认股份支付的条件，不构成股份支付。本次增资的前一会计年度，即 2011 年度公司经审计净亏损为 129.54 万元，2011 年底实收资本 774.29 万元，净资产 576.36 万元，每股净资产仅 0.74 元。鉴于当时公司经营状况不容乐观，未来盈利能力不明朗，公司认为每股净资产是公司当时股权价值的最佳预计。谢金龙、曾胜山以每股 1 元的价格对公司增资，增资价格高于每股净资产 33.77%，增资价格已包含股权溢价，不构成股份支付；同时，公司未对谢金龙、曾胜山设定服务期限、限售期限及解限条件，不满足准则所述的“企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”应确认股份支付的条件，不构成股份支付。综上所述，王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山本次增资不构成股份支付。

自 2012 年 8 月郑文成为公司股东至今，郑文受让、增资及向其他股东提供资金资助的累计资金为 7,802.4657 万元，郑文此前主要从事企业管理和投资业务，具备资金实力，其受让、增资及向其他股东提供资金资助的资金来源，全部为郑文多年经营企业和出售壹卡会股权所积累的自有资金。

张勇乾主要从事股票投资、房地产投资业务，具备资金实力，自 2008 年 12

月至 2014 年 12 月期间，其受让、增资及向其他股东提供资金资助的累计资金为 1,154.86 万元，资金来源为自有资金。张勇乾已于 2014 年 12 月通过将所持全部股权转让给郑文的方式退出公司，不再持有公司股权。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅家鸿义齿收购珠海新茂和 ACER 的相关协议。
- 2、获取并核查发行人实际控制人郑文提供的 2012 至今的银行资金流水，核实其具备为其他股东提供财务资助的资金实力。
- 3、获取王蓉、谢金龙和曾胜山提供的 2012 至今的银行资金流水，核查前述人员历次出资的情况。
- 4、获取郑方（代郑文）、王蓉和张勇乾合计 2,500 万元的出资流水，查验了郑方（代郑文）、张勇乾向王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山提供资金资助的银行资金流水，郑文为委托李珺持股而将增资款转入李珺个人账户并由李珺向公司缴纳增资款的相应银行资金流水。
- 5、获取发行人郑文、王蓉、谢金龙、曾胜山和李珺填写的《信息调查表》，核查前述各方之间不存在代持等利益安排的情况。
- 6、查阅《企业会计准则》关于股份支付的相关规定。
- 7、访谈了郑文、王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山，并取得了张勇乾的访谈记录及确认，了解郑文、张勇乾为王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山提供资金的理由及真实性。
- 8、访谈无锡口腔医院、杭州国雅口腔医院有限公司（杭州牙科医院集团）等客户，了解曾胜山经营深圳市瑞丽陶瓷制品有限公司时累积并带进发行人的客户资源。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

- 1、郑文、张勇乾为王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山增资提供资金资助的理由

充分。

2、此次增资过程中，出于简化手续、提高公司经营决策效率的考虑，郑文新增的出资额 474.4217 万元由李珺代为持有。除此以外，郑文、张勇乾为王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山增资提供资金资助事宜不存在股权代持等利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷，相关股权清晰，不构成股份支付。

3、郑文、张勇乾历次受让、增资以及向其他股东提供资金资助的实际资金来源于自有资金。

四、2014 年 12 月，张勇乾、王蓉、谢金龙向郑方转让股权的原因，其转让价格显著低于 2014 年 7 月王蓉向安信德摩转让股权的价格以及 2014 年 12 月安信德摩向发行人增资价格的原因和合理性，上述各方是否存在股权代持等利益安排

【情况说明及补充披露】

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

“2、2014 年 12 月张勇乾、王蓉、谢金龙向郑方转让股权的相关情况

因公司股权比较分散，各股东对于公司未来的发展方向存在重大分歧，而郑文具有丰富的企业管理经验和投资经历，为了公司的长远发展考虑，全体股东经协商后一致同意郑文成为公司实际控制人，张勇乾、王蓉、谢金龙于 2014 年 12 月以 2.55 元/出资额的价格向郑文转让部分股权以实现控制权的让渡。

该次股权转让是四方为了实现公司控制权转移而作出的转让行为，由于转让方和受让方均为公司现股东，转让比例和金额较大，转让双方也不存在对赌等特殊约定，且对于调整后公司未来发展各方也存在较大不确定性，公司发展前景不明朗，因此，综合参考公司净资产（截至 2014 年 12 月 31 日，公司净资产为 9,323.9577 万元，对应每注册资本净资产为 2.50 元）的基础上，各方协商后将转让价格确定为 2.55 元/出资额。该价格低于同年王蓉向安信德摩以转让股权的价格（7.87 元/出资额）以及 2014 年 12 月安信德摩向发行人增资价格（6.1375 元/出资额），但其定价具有合理性，股权转让行为真实。除郑方本次受让张勇乾、王蓉、谢金龙的上述股权系按照郑文指示并代其持有外，本次转让方（张勇乾、

王蓉、谢金龙）和实际受让方（郑文）之间并不存在股权代持等利益安排。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并核查郑文、王蓉和谢金龙提供的 2012 至今的银行资金流水，核查张勇乾、王蓉、谢金龙向郑方转让股权、王蓉向安信德摩转让股权的情况，以及前述各方之间不存在股权代持等利益安排等情况。

2、获取发行人郑文、王蓉和谢金龙填写的《董事、监事及高级管理人员信息调查表》，核查前述人员不存在股权代持等利益安排等情况。

3、查阅发行人在全国中小企业股份转让系统（<http://www.neeq.com.cn/>）公开披露的审计报告、会计差错更正等公告，核查家鸿义齿截至 2014 年 12 月 31 日的净资产情况。

4、分别访谈郑文、郑方、王蓉、谢金龙和安信德摩，获取张勇乾的访谈记录及确认，了解张勇乾、王蓉、谢金龙向郑方转让股权的原因，其转让价格显著低于 2014 年 7 月王蓉向安信德摩转让股权的价格以及 2014 年 12 月安信德摩向发行人增资价格的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、2014 年 12 月，张勇乾、王蓉、谢金龙向郑方转让股权的原因系公司股权结构调整、实际控制人变更所致。

2、2014 年 12 月张勇乾、王蓉、谢金龙向郑方转让股权的价格低于 2014 年 7 月王蓉向安信德摩转让股权的价格以及 2014 年 12 月安信德摩向发行人增资价格的原因系为实现公司控制权转移，各方同意以当时净资产为基础并经协商确定，具有合理性。

3、除郑方本次受让张勇乾、王蓉、谢金龙的上述股权系按照郑文指示并代其持有外，本次转让方（张勇乾、王蓉、谢金龙）和实际受让方（郑文）之间并不存在股权代持等利益安排。

五、2014 年 12 月，安信德摩受让王蓉持有的发行人股权价格显著低于 2014 年 7 月受让其股权价格的原因，2015 年 1 月，安信德摩增资价格低于 2014 年 7 月受让发行人股权价格的原因，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属是否在安信德摩享有利益

【情况说明及补充披露】

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

“3、安信德摩 2014 年受让发行人股权的相关情况

安信德摩 2014 年取得发行人股权的价格及定价依据如下：

时间	受让股权或增资情况	每份出资额的价格（元）	受让/增资价款(万元)	定价依据
2014.07	安信德摩受让王蓉持有的家鸿义齿5%股权（对应出资额186.1965万元）	7.87	1,464.75	按投前2.93亿元估值定价
2014.12	安信德摩受让王蓉持有的家鸿义齿1.683%股权（对应出资额62.67万元）	1.00	62.67	本次股权转让是对2014年7月股权转让的补充。因家鸿义齿的实际控制人由王蓉变更为郑文，根据2014年7月签订的协议约定并经双方协商下调公司估值，王蓉按成本价格向安信德摩转让部分股权作为补偿
2015.01	安信德摩认购家鸿义齿234.1879万元新增注册资本	6.1375	1,437.33	与调整后的股权转让价格保持一致

2014 年 7 月，王蓉与安信德摩签订《股权转让协议》，王蓉以 7.87 元/注册资本价格向安信德摩转让 5%家鸿义齿股权，并约定如公司出现重大结构性变化或调整（包括但不限于王蓉失去控股地位等），使上市出现不确定风险，则安信德摩有权要求补偿，补偿方式由安信德摩决定。2014 年 12 月，由于家鸿义齿的实际控制人由王蓉变更为郑文，根据协议约定并经协商，安信德摩要求王蓉进行补偿，补偿方式为下调公司估值，将前述股权转让价格下调为 6.1375 元/注册资本，王蓉因此向安信德摩另外转让 1.683%股权作为补偿。据此，2014 年 12 月股权转让本质上是对 2014 年 7 月股权转让价格进行调整，调整后，安信德摩实际

上以 6.1375 元/注册资本的价格受让王蓉所持有的公司股权。2015 年 1 月，因看好公司未来发展，安信德摩以 6.1375 元的价格对家鸿义齿进行增资。

除安信德摩委派的发行人外部董事余绍海持有安信德摩的普通合伙人佛山安信德摩牙科投资有限公司 15%股权以外，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属未在安信德摩享有利益。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、核查王蓉与安信德摩签订的股权转让协议及补充协议、安信德摩向发行人增资的增资协议，核查股权转让的真实性。

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，获取并核查实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及其他核心人员报告期内的银行资金流水，核查发行人及其实际控制人、董监高、其他核心人员及近亲属是否直接或间接在安信德摩享有利益。

3、核查发行人董事、监事及高级管理人员、其他核心人员填写的《董事、监事及高级管理人员信息调查表》，核查发行人及其实际控制人、董监高、其他核心人员及近亲属是否直接或间接在安信德摩享有利益。

4、通过全国企业信用信息公示系统以及“企查查”(<https://www.qcc.com/>)“荣大二郎神”(<http://doc.rongdasoft.com/>)等第三方网络检索平台，查询安信德摩的基本情况。

5、取得了郑文、发行人的董事、监事及高级管理人员、其他核心人员以及安信德摩出具的说明，核查发行人及其实际控制人、董事、监事及高级管理人员、其他核心人员及近亲属是否直接或间接在安信德摩享有利益。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、2014 年 12 月安信德摩与王蓉之间的股权转让本质上是双方依据 2014 年 7 月签署的股权转让协议，对 2014 年 7 月股权转让价格作出的调整。2015 年 1 月安信德摩增资价格低于 2014 年 7 月受让发行人股权价格的原因系依据上述调

整后的价格。

2、除安信德摩委派的发行人外部董事余绍海持有安信德摩的普通合伙人佛山安信德摩牙科投资有限公司 15%股权以外，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属未在安信德摩享有利益。

六、2016 年 4 月，泰康拜博、吴迪通过定增入股发行人的原因和定价依据，泰康拜博、吴迪入股价格显著低于 2016 年 12 月华泰瑞合等股东的增资价格的原因和合理性

【情况说明及补充披露】

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

“4、发行人 2016 年两次定增的相关情况

泰康拜博因与发行人存在业务关系，引入泰康拜博是为了加深双方之间的关系，吴迪主要从事房地产投资，因看好医疗器械行业而愿意投资发行人，因此，泰康拜博和吴迪作为合格投资者共同参与发行人 2016 年第一次定增。根据发行人 2016 年 2 月 5 日披露的《股票发行方案》，截至 2015 年 5 月 31 日发行人每股净资产为 2.18 元，在综合考虑了发行人所处行业、成长性、最近一期每股净资产等多种因素并与投资者进行充分沟通后最终确定本次股票发行价格为 4.57 元/股。

根据发行人 2016 年 9 月 30 日披露的《股票发行方案（二）》，发行人正处于快速发展阶段，为了保证公司发展所需资金，发行人启动第二次定增，在参考发行人截至 2015 年 12 月 31 日经营数据的基础上（每股净资产为 2.38 元，基本每股收益为 0.60 元）综合考虑了发行人所处行业、公司成长性、市盈率等多种因素确定股票发行价格为 14.518 元/股。经协商，华泰瑞合等 4 名机构投资者确认参与本次定增。

发行人 2016 年一次定增时由于刚在股转系统挂牌，股票的市场价格未得到充分体现，该次定增主要是为了引进泰康拜博，加深与泰康拜博的战略合作关系，同时，吴迪因看好医疗器械行业而自愿投资发行人，因此，发行人在参考净资产的基础上将该次增资价格确定为 4.57 元/股，具有合理性，泰康拜博、吴迪与发

行人及其控股股东、实际控制人亦未签订对赌相关协议。2016 年下半年，由于发行人业绩相对稳定，所处的行业发展前景较好，医疗器械行业在当年属于投资热点，备受市场投资者的青睐，有比较多的专业投资机构接触发行人并表达了希望投资发行人的意愿，因此发行人基于融资需求启动了第二次定增，参与本次定增的机构投资者全部为财务投资人，由于参与认购的投资机构较多，发行人获得了较大的议价空间，同时发行人控股股东、实际控制人与机构投资者还分别签订了对赌协议，基于此，在参考同行业公司平均市盈率的基础上，发行人与投资者共同协商确定该次定增价格为 14.518 元/股。

因此，发行人 2016 年 4 月第一次定增和 2016 年 12 月第二次定增的原因、目的、认购对象及发行人议价能力均有较大差异，由此导致两次增资价格存在较大差异的情况具有合理性。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人 2015 年度的财务报表、审计报告，核查发行人截至 2015 年 12 月 31 日的净资产情况。

2、核查发行人在全国中小企业股份转让系统（<http://www.neeq.com.cn/>）公开披露的股票发行方案、认购公告、发行情况报告书等公告，核查发行人 2016 年两次定增的情况。

3、查阅发行人与泰康拜博签订的《战略合作协议》及补充协议，查阅发行人、郑文与相关股东签署的对赌协议及其解除协议，核查发行人 2016 年两次定增的原因及对赌条款等情况。

4、访谈泰康拜博、吴迪及华泰瑞合等股东，并向发行人管理层了解发行人 2016 年两次定增的定价依据、价格差异及合理性。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

发行人 2016 年两次定增的原因、目的、认购对象及发行人议价能力均有较大差异，由此导致两次增资价格存在较大差异，该原因具有合理性。

七、郑文向吴迪提供借款用于认购发行人股权的原因，吴迪与发行人及其实际控制人、董事、监事、高管、其他股东之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排，吴迪于 2017 年 3 月 29 日通过股转系统向郑文出售发行人 1,000 股股票的原因和价格，吴迪在较短时间内转让定增获取的部分发行人股权的原因以及获取的收益，定增价格和转让价格相差较大的原因，结合前述情况，披露是否存在以定增的方式进行利益输送的情形

【情况说明及补充披露】

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

“5、股东吴迪认购发行人股权并在较短时间内转让部分股权的相关情况

（1）郑文向吴迪提供借款用于认购发行人股权的相关情况

郑文与吴迪是同学关系，吴迪主要从事房地产投资，是专业投资人，在确定参与定增并签署认购协议后至缴纳认购款时，由于预留的筹资时间较短，资金周转紧张，故向郑文提出借款，此后已于 2017 年 4 月向郑文归还了全部借款。

吴迪与发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他股东不存在关联关系、亲属关系、委托持股等利益安排，2017 年 4 月以前，吴迪与郑文除前述借款及还款资金往来外，还存在少量与发行人股权无关的资金往来，自 2017 年 4 月以后，吴迪与郑文不再发生资金往来。

（2）吴迪于 2017 年 3 月 29 日通过股转系统向郑文出售发行人 1,000 股股票的原因和价格

根据吴迪与分享投资、南海成长签订的股份转让协议，由吴迪以 14.52 元/股的价格分别向分享投资、南海成长各转让发行人 75 万股股份，但由于当时发行人为股转系统挂牌公司，股转公司《关于对协议转让股票设置申报有效价格范围的通知》（以下简称“《通知》”）规定“采取协议转让方式的股票，申报价格应当不高于前收盘价的 200%且不低于前收盘价的 50%。超出该有效价格范围的申报无效”，而当时发行人股票前收盘价为 6.33 元/股，为了满足股转系统的报价条件，吴迪在 2017 年 3 月 28 日以 12 元/股价格向郑文转让 1,000 股股票，使发行人股票收盘价变更为 12 元/股，随后吴迪于 2017 年 3 月 29 日分别按 14.52

元/股价格向分享投资、南海成长各转让 75 万股股票，完成了所约定的股份转让事项。

股转公司发布《通知》的目的在于防范异常价格申报和投资者误操作，保护投资者合法权益，且仅限制申报价格，并未限制协议转让价格。吴迪与郑文协商确定以 12 元/股的价格协议转让 1,000 股系双方真实转让的意思表示，相关交易行为已经完成，符合《全国中小企业股份转让系统股票转让细则》的规定，且未因此被股转公司认定为异常交易并采取自律监管措施，因此，吴迪与郑文的上述股票交易行为真实、合法、有效。

(3) 吴迪在较短时间内转让定增获取的部分发行人股权的原因以及获取的收益，定增价格和转让价格相差较大的原因

吴迪 2016 年 4 月经郑文介绍后与泰康拜博同时对发行人进行增资并获得发行人 300 万股股份后，原计划是作为长期投资持有，而分享投资、南海成长通过参与发行人 2016 年第二次定增的方式成为发行人股东后，由于通过定增方式获得的股份数量未达预期，分享投资、南海成长提出以受让老股的方式增加所持发行人的股份，并向原股东提出按定增价格购买老股的提议，吴迪作为唯一无限售的个人投资者，为了提前获得部分投资收益，其最终同意以与发行人 2016 年第二次定增相同的价格向分享投资、南海成长转让部分老股，由此导致吴迪在较短时间内转让定增获取的部分发行人股份的情况。

吴迪获得股份的价格与转让价格相差较大是由于发行人 2016 年两次股票发行价格差异较大所致。吴迪参与发行人 2016 年第一次定增时，发行人的股份发行价格为 4.57 元/股，发行人 2016 年第二次定增价格为 14.518 元/股，吴迪以 14.518 元/股价格向分享投资、南海成长转让老股符合当时的股票市场价格，因此，吴迪获得股份的价格与转让价格相差较大并非吴迪主观因素所致，具有合理性。根据吴迪确认并经测算，通过上述股份转让行为，吴迪获取了 808.2 万元的投资收益。该等股份转让行为真实、有效，分享投资、南海成长已足额向吴迪支付了转让价款。

(4) 不存在以定增的方式进行利益输送等情况

发行人及郑文不存在以定增的方式向吴迪进行利益输送的情形，具体原因如

下：

①吴迪参与发行人 2016 年 4 月第一次定向增发的过程和结果合法、有效，定价公允

吴迪参与发行人该次定增是其自身真实意思的表示，且吴迪具备参与发行人定增的资格和条件，其参与发行人定增已经履行了发行人董事会、股东大会审议程序，并按股转系统的规定和发行人的要求履行了出资、股份登记等手续和信息披露义务，相关认购行为真实、合法、有效，其认购价格与同期参与定增的泰康拜博认购价格一致，价格公允。

②吴迪向分享投资、南海成长转让部分股份是其真实意思表示，定价公允，并已完成股份交割和价款支付

分享投资、南海成长因自身需求向吴迪提出受让其部分老股，吴迪同意后按当时发行人的股票市场价格（与发行人 2016 年第二次定增的价格相同）向分享投资、南海成长转让部分股票，从而获得投资收益。相关股份交割和价款支付行为已经完成，股份转让行为真实、合法、有效，交易价格公允。

③上述两次价格差异具有合理性，不存在通过定价差异向吴迪输送利益的情况

虽然吴迪参与发行人 2016 年 4 月第一次定向增发的价格与其向分享投资、南海成长转让股份的价格差异较大，但该差异主要是基于发行人 2016 年两次定增价格相差较大，在吴迪参与的 2016 年第一次定增中，发行人定增的目的是引入战略投资者且未签订对赌协议，因此发行人在参考净资产的基础上将该次增资价格确定为 4.57 元/股，而在 2016 年第二次定增中，由于发行人议价空间较大且主要为了融资，经与投资机构充分协商后确定定增价格为 14.518 元/股。上述两次定增价格差异是因发行人定增目的及议价能力不同而导致，具有合理性，发行人不存在利用两次定价差异向吴迪输送利益的情形。

④郑文向吴迪提供借款是出于其与吴迪之间的同学情谊，在借款之时未预料到吴迪后续会向分享投资、南海成长转让部分股份，相关股份转让行为亦非郑文或吴迪主动安排所致，不存在向其输送利益的情况

郑文和吴迪为同学关系，吴迪主要从事房地产投资，是专业投资人，具备资

金能力，其一直很看好发行人的发展前景，在得知发行人在股转系统拟进行第一次定增时就表示愿意参与。但在确定参与定增并签署认购协议后至缴纳认购款时，由于预留的筹资时间较短，资金周转紧张，为了解决资金问题，吴迪提出向郑文借款，郑文出于同学情谊的考虑同意向吴迪提供了借款。在提供借款时，郑文、吴迪均未预料到发行人很快在 2016 年下半年即启动第二次定增，并且其中两名投资人分享投资、南海成长还因通过定增获得的股份不足而提出向吴迪购买老股的情况。吴迪向分享投资、南海成长转让股份后获取了投资收益并向郑文归还了全部借款。吴迪向郑文借款是出于其真实资金需求，相关借款行为真实，在借款之时未预料到其将后续会向分享投资、南海成长转让股份，且吴迪向分享投资、南海成长转让部分股份是为了满足分享投资、南海成长的持股需求，并非出于吴迪或郑文的主动安排，因此，郑文向吴迪提供借款不存在向其输送利益的情况。因此，发行人及郑文不存在以定增的方式向吴迪进行利益输送的情形。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人 2016 年两次定增的文件，包括但不限于股东大会决议、认购协议和支付凭证等资料，核查发行人 2016 年两次定增的具体情况。

2、获取郑文及其配偶提供的银行资金流水，吴迪提供的本次借款及偿还的银行往来凭证，核查吴迪与郑文及其配偶之间的资金往来情况。

3、获取发行人及其子公司报告期内的银行存款明细账、银行对账单、网络银行流水，获取实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的银行资金流水，获取吴迪 2016 年两次定增前后的银行资金流水，核查吴迪与发行人及其实际控制人、董事、监事和高级管理人员之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排。

4、核查发行人在全国中小企业股份转让系统（<http://www.neeq.com.cn/>）披露的相关公告；查阅股转公司发布的《关于对协议转让股票设置申报有效价格范围的通知》，了解吴迪向郑文转让 1,000 股股票的原因。

5、获取并核查吴迪 2016 年 4 月增资前的资产证明文件，包括但不限于房产证、理财产品情况截图，核查吴迪是否具备投资发行人的资金实力。

6、就吴迪向发行人增资及股权出售事宜访谈郑文、吴迪，并取得吴迪出具的关于 2016 年 4 月增资前的资产情况承诺函。

7、访谈杭州南海、分享投资，了解两家机构投资者参与发行人 2016 年第二次定增，以及 2017 年两家机构投资者受让吴迪持有的发行人股份的原因。

8、获取并核查发行人股东信息披露相关资料，包括但不限于自然人股东的身份证明文件及《股东情况调查表》；非自然人股东提供的股权结构图、《股东核查表》《投资者情况调查表》及信息披露承诺函等文件，核查吴迪与其他股东不存在关联关系的情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、郑文向吴迪提供借款用于认购发行人股权的原因，系增资当时预留的筹资时间较短，个人资金周转紧张而向郑文借款，吴迪已于 2017 年 4 月向郑文归还了全部借款。除前述事项以外，吴迪与发行人及其实际控制人、董事、监事、高管、其他股东之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排。

2、吴迪于 2017 年 3 月 29 日通过股转系统向郑文出售发行人 1,000 股股票的原因系为满足股转系统的报价条件。吴迪在 2017 年 3 月 28 日以 12 元/股价格向郑文转让 1,000 股股票，使发行人股票收盘价变更为 12 元/股，随后吴迪于 2017 年 3 月 29 日分别按 14.52 元/股价格向分享投资、南海成长各转让 75 万股股票，完成了三方签署的股份转让协议所约定的股份转让事项。

3、吴迪获得股份的价格与转让价格相差较大的原因系因发行人 2016 年两次股票发行价格差异较大所致，并非吴迪主观因素所致，具有合理性，不存在以定增的方式进行利益输送的情形。

八、泰康拜博以显著低于同时期吴迪转让股权的价格和相近时期华泰瑞合等股东的增资价格转让其所持发行人股权的原因，结合泰康拜博与发行人的关联交易以及转让前后持股比例的变化情况，补充披露泰康拜博是否存在通过股权转让规避关联方认定的情形，其与受让方之间是否存在股权代持等利益安排

【情况说明及补充披露】

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

“6、泰康拜博增资的相关情况

（1）泰康拜博以显著低于同时期吴迪转让股权的价格和相近时期华泰瑞合等股东的增资价格转让其所持发行人股权的原因

2015年12月30日，发行人与泰康拜博签订了《战略合作协议》，约定双方建立战略合作关系，泰康拜博向发行人采购义齿产品，合作期限为5年，同时还约定了各年度的最低采购结算金额。《战略合作协议》签订后，由于泰康拜博实际向发行人采购的订单金额没有达到《战略合作协议》所约定的金额，2017年3月，经发行人2017年第二次临时股东大会审议通过，发行人与泰康拜博签订了补充协议，豁免了泰康拜博承诺的自2016年3月1日至2016年12月31日期间向公司采购结算金额以及相应的违约责任，同时约定对于2017年至2020年期间采购的具体金额则根据招投标结果，按双方实际情况予以结算。泰康拜博在参考股份取得成本及发行人经济损失的基础上，确定以6.33元/股的价格向签订《战略合作协议》当时的公司股东（瀚泓投资、安信德摩、君同投资、李珺）转让合计600万股股份。泰康拜博转让上述股份的行为已经发行人股东大会批准。由于瀚泓投资和君同投资中除郑文以外的其他合伙人（王蓉、谢金龙、曾胜山、高峰）因资金不足放弃受让股份，故由郑文、安信德摩、李珺取得股份受让份额，因此，郑文、安信德摩、李珺以6.33元/股价格合计受让了泰康拜博600万股股份。

因此，泰康拜博2017年3月以低于同期股份转让价格向郑文、安信德摩、李珺转让所持发行人股权系为补偿发行人股东，其定价具有合理性。

（2）泰康拜博是否存在通过股权转让规避关联方认定的情形，其与受让方

之间是否存在股权代持等利益安排

泰康拜博 2017 年 3 月向郑文、安信德摩、李珺合计转让 600 万股股份具有真实的交易背景，相关转让行为真实、合法、有效，转让完成后，泰康拜博仍持有发行人 4.9056%股份。尽管泰康拜博持有的发行人股份比例降到 5%以下，但对于其与发行人之后发生的交易，发行人仍然比照关联交易履行关联交易内部审议程序，确保交易价格的公允性，因此，泰康拜博不存在通过股权转让规避关联方认定而损害发行人利益的情形。

上述股份转让行为真实，泰康拜博与股份受让人郑文、安信德摩、李珺之间不存在股权代持等利益安排。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅泰康拜博 2016 年、2018 年的招投标文件、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；查阅了泰康拜博 2020 年 12 月开始的新一轮招投标工作相关文件、中标通知书以及采购合同的补充协议；访谈泰康拜博采购业务负责人；通过这些程序了解泰康拜博义齿产品招投标情况，包括招投标时间、招标规模、范围、采购周期、金额、中标价格等情况以及泰康拜博采购发行人产品的相关情况；获取并核查发行人向泰康拜博销售产品的设计单、产品清单和销售收入明细表。

2、查阅泰康拜博和发行人签署的《战略合作协议》及《战略合作协议之补充协议》、泰康拜博与郑文、安信德摩、李珺等签署的股份转让协议以及泰康拜博控制的企业与发行人签署的资产转让协议等文件，了解相关协议的约定及履行情况。

3、获取郑文提供的 2012 年至今的银行资金流水，核查前述银行流水的交易对手方是否为泰康拜博，了解泰康拜博与受让方郑文之间是否存在股权代持等利益安排。

4、查阅发行人历次董事会、股东大会关于审议关联交易的议案、会议决议，及独立董事意见，了解泰康拜博股权降至 5%以下后，发行人仍将其与泰康拜博之间的交易比照关联交易履行相关内部审议程序的情况。

5、核查发行人在全国中小企业股份转让系统（<http://www.neeq.com.cn/>）披露的相关公告，了解泰康拜博 2017 年向郑文等股东转让股份的情况。

6、访谈泰康拜博、安信德摩、郑文以及李珺，了解泰康拜博 2017 年向郑文等股东转让股份的原因及定价依据，以及与受让方安信德摩、郑文以及李珺不存在股权代持等利益安排等情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、泰康拜博以低于同时期吴迪转让股权的价格和相近时期华泰瑞合等股东的增资价格转让其所持发行人股权的原因，系为补偿发行人股东，其定价具有合理性。

2、在泰康拜博持股比例低于 5%后，发行人与其之间的交易仍然比照关联交易履行内部审批程序，泰康拜博不存在通过股权转让规避关联方认定的情形，其与受让方之间不存在股权代持等利益安排。

九、是否存在涉及发行人的对赌协议或类似安排，已解除或终止的对赌协议是否存在效力恢复条款

【情况说明】

根据查阅发行人历史上股东之间签订的对赌协议及解除协议，并取得发行人全体股东出具的确认，发行人历史上曾存在的对赌协议及其解除情况具体如下：

签订时间	相关签署方	是否涉及发行人	对赌协议的主要条款	解除或终止情况	是否存在效力恢复条款
2014.07	王蓉、安信德摩	否	1、如家鸿义齿2014年实际净利润低于3,000万元，王蓉应于2016年6月30日之前对安信德摩进行现金或股权的补偿，补偿方式由安信德摩选择决定； 2、王蓉承诺在协议签署后五年内不从事与公司相竞争的业务，如在安信德摩持有家鸿义齿股权期间违反承诺，安信德摩有权要求王蓉回购安信德摩所持有的家鸿义齿股权，回购价格为本次股权转让金额加计按照持股期间年化利率20%计算的利息； 3、未经安信德摩同意，不提议公司在	2014年12月已终止	否

签订时间	相关签署方	是否涉及发行人	对赌协议的主要条款	解除或终止情况	是否存在效力恢复条款
			境外资本市场上市或者将家鸿义齿出售给其他上市公司，如违背此承诺，安信德摩有权要求王蓉回购其持有的家鸿义齿的股权，回购价格为股权转让金额加计按照持股期间年化利率20%计算的利息； 4、如家鸿义齿出现重大结构性变化或调整(包括但不限于王蓉失去控股地位等)，使上市出现不确定风险，则安信德摩有权要求王蓉进行补偿，补偿方式由安信德摩决定。		
2016.07-10	瀚泓投资、郑文、华泰瑞合、珠海铎盈、吴迪、分享投资、杭州南海	否	公司控股股东瀚泓投资及实际控制人郑文分别与华泰瑞合、珠海铎盈、分享投资、杭州南海（以下合称“投资方”）签订了《股东协议》，关于回购条款一致约定， 如出现下列情形之一，投资方有权要求瀚泓投资、郑文在投资方提出书面请求之日起1个月内回购投资方全部或部分股份： 1、自交割日起的五年内，家鸿口腔未能完成首次公开发行且家鸿口腔全部股份未能被第三方投资人以不低于本协议约定的回购价款收购，且在交割日起满四年后五年内，家鸿口腔股份未能在中小企业股份转让系统自由流通且未能保障投资方通过出售股份获得其满意的回报。投资方将于交割日起的第五年后12个月内要求瀚泓投资、郑文根据本协议约定进行回购； 2、家鸿口腔、瀚泓投资、郑文出现对任何第三方的重大违约事件，导致失去在交割日起的第五年前首次公开发行的资格； 3、家鸿口腔、瀚泓投资、郑文所作出的陈述、声明和保证等存在虚假、误导或重大遗漏； 4、家鸿口腔、瀚泓投资、郑文实质性地违反其本协议及《定向增发认购协议》项下的承诺、陈述、保证； 5、家鸿口腔、瀚泓投资、郑文未适当履行或承担《定向增发认购协议》或本协议中规定的义务、责任，导致家鸿口腔失去在交割日起的第五年前首次公开发行的资格。	2017年7月至9月已终止	否

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人 2014 年及 2016 年股权变动的内部决议、股权转让协议或增资协议、股权转让或增资的支付凭证等资料。

2、查阅发行人历史上股东之间签订的对赌协议及解除协议，了解对赌条款的具体内容、解除协议中是否存在效力恢复条款等情况。

3、就发行人历史上的对赌事宜，分别访谈郑文、王蓉、安信德摩、华泰瑞合、分享投资、杭州南海等股东；取得发行人全体股东出具的确认。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

发行人历史上存在的对赌协议均为发行人股东之间签署，不存在涉及发行人的对赌协议或类似安排，相关对赌协议也不存在效力恢复条款。

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（九）发行人历史上具有对赌协议条款性质的特殊协议或安排及其解除情况”中补充披露如下：

“发行人历史上存在的对赌协议均为发行人股东之间签署，不存在涉及发行人的对赌协议或类似安排，相关对赌协议也不存在效力恢复条款。”

十、历次股权转让，各股东是否依法缴纳了所得税等相关税费**【情况说明及补充披露】**

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”，补充披露如下：

“（十一）历次股权转让时各股东依法缴纳所得税的情况

发行人历次股权转让中各股东缴纳所得税的完税情况如下：

转让时间	转让方	受让方	转让出资额/股份数量 (万元/万股)	转让价格 (万元)	完税情况
2005.03	王登均	王斌	5.00	5.00	—
2008.12	王蓉	张勇乾	10.00	10.00	—
2012.07	王蓉	谢金龙	94.77	94.77	—
2014.04	李珺	郑方	474.42	474.42	—
2014.07	王蓉	安信德摩	186.20	1,464.75	王蓉已缴纳个税
2014.12	张勇乾	郑方	782.80	1,996.97	张勇乾已缴纳个税
	王蓉	郑方	186.20	475.00	王蓉已缴纳个税
	谢金龙	郑方	186.20	475.00	谢金龙已缴纳个税
	王蓉	安信德摩	62.67	62.67	—
2015.05	曾胜山	君同投资	83.02	曾胜山以股权认购君同投资83.0235万元出资额，已就股权出资涉及的所得缴纳个税	
	王蓉	瀚泓投资	802.42	王蓉和谢金龙以股权出资设立瀚泓投资，两人已就股权出资涉及的所得缴纳个税	
	谢金龙	瀚泓投资	429.06		
	郑方	瀚泓投资	1,629.61	郑方（代郑文持有）2014年12月以溢价取得股权，高于以股权出资设立瀚泓投资时点公司账面净资产值，不涉及缴纳个税	
2017.03	吴迪	郑文	0.10	1.20	吴迪转让的股票系其在发行人挂牌后参与定增取得的股票，属于非原始股，依据财税〔2018〕137号无需缴纳个税
2017.03		分享投资	75.00	1,089.00	
2017.03		南海成长	75.00	1,089.00	

根据上表，发行人历次股权转让中各股东已依法缴纳了所得税。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人的历年工商登记资料，比对了历次股权转让中转让方的股权转让价格与股权成本价格，并查阅相关规定核查是否存在股权转让所得的情况。
- 2、核查相关股权转让方提供的支付凭证以及完税证明。
- 3、就股权转让应缴个税情况，访谈相关股权转让方。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

发行人历次股权转让中各股东已依法缴纳了所得税。

问题 5、关于境外子公司

申报文件显示，报告期内，发行人控制了 8 家子公司，其中 4 家位于境外，发行人的利润大部分来源于各子公司。发行人和北京超尔主要负责境内产品的生产和销售；珠海新茂主要负责境外产品的生产，并通过注册于香港的 ACER 销售给境外客户。Excel 和 SOON MEI 均注册于英属维尔京群岛，报告期内无实际经营业务。

请发行人补充披露：

（1）设立 4 家位于境外避税地子公司的原因和商业合理性，境外子公司 Excel 和 SOON MEI 设立的目的，以及设立时间较早但报告期内无实际经营业务的原因，未来的经营方向。

（2）通过香港子公司 ACER 向境外客户销售义齿的原因，是否存在通过 ACER 转移定价、规避税收的情形，交易价格是否公允，是否存在潜在的税务风险，以及是否存在违反境内外海关、外汇等监管法律法规的情形和风险。

（3）向境内、境外客户销售的产品由不同主体生产的原因，境内、境外产品在生产工艺、技术指标、原材料等方面是否存在差异以及差异的原因。

（4）境外子公司生产经营是否符合所在地相关法律法规的规定，是否涉及纠纷、诉讼、仲裁等事项，是否存在因违法违规行为被当地主管机构处罚的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（2）发表明确意见。

回复：

一、设立 4 家位于境外避税地子公司的原因和商业合理性，境外子公司 Excel 和 SOON MEI 设立的目的，以及设立时间较早但报告期内无实际经营业务的原因，未来的经营方向。

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司、

参股公司及分公司情况”之“（一）发行人直接或间接控股的子公司”补充披露如下：

“3、发行人境外子公司设立的原因和商业合理性

公司设立境外子公司是基于收购台湾人林德志家族控制的义齿生产、销售整个体系而做的安排。林德志家族在义齿行业从业多年，林德志本人在美国、欧洲等地有着较为丰富的客户资源和销售渠道，其家族义齿生产、销售体系具体情况如下：

2012 年 9 月之前，林德志家族在境内控制珠海新茂，在境外控制香港公司 ACER 和 BVI 公司 Excel。珠海新茂主要负责义齿生产制造；珠海新茂向 ACER 销售义齿，ACER 再向境外客户销售义齿，由 Excel 负责收款。

因林德志家族投资战略调整，有意出售整个义齿制造、销售业务，在珠海新茂生产负责人谢金龙的介绍下，发行人与林德志家族建立了联系并最终达成了收购安排，即发行人在境内收购珠海新茂，在境外设立香港家鸿收购 ACER 及 Excel。具体收购安排如下：

（1）收购珠海新茂

2012 年 9 月 3 日，公司前身家鸿义齿和 EXCEL&BEAUTY LIMITED（林德志家族控制的公司）签署了《股权转让协议》，以港币 780.00 万元（按支付时点的汇率折算相当于人民币 627.98 万元）收购 EXCEL&BEAUTY LIMITED 持有的珠海新茂 65%股权，并于 2012 年 9 月 18 日完成了工商变更登记；2013 年 6 月 26 日，家鸿义齿和 EXCEL&BEAUTY LIMITED 签署了《股权转让协议》，以 481.07 万元人民币收购了 EXCEL&BEAUTY LIMITED 持有的珠海新茂另外 35%股权，并于 2013 年 10 月 9 日完成了工商变更登记。

（2）收购 ACER 及 Excel

香港家鸿是公司于 2012 年 9 月在香港设立的子公司，作为公司境外投资的平台，用于收购林德志家族控制的 ACER、Excel 及其客户渠道。

ACER 是林德志家族境外业务的销售公司，Excel 原是林德志家族直接控制的公司，是境外业务的收款公司，2012 年 7 月，林德志将 Excel 转让给 ACER，

Excel 成为 ACER 的子公司。

2012 年 10 月 15 日，香港家鸿与林德志签署《关于 ACER 所有股份的股份购买协议》，协议约定香港家鸿以总价格 6,728.00 万元人民币的价格收购林德志持有的 ACER100%的股权，双方于 2012 年 11 月完成相关收购。

为了保持收购前后业务架构的稳定性和延续性，消除因供应商股东变更和业务架构变化带来的客户变动和流失，保证客户的顺利过渡，2012 年香港家鸿在收购 ACER 后，ACER 仍作为公司境外业务的销售平台，Excel 仍作为公司境外业务的收款平台；同时香港家鸿于 2012 年 11 月通过 ACER 在 BVI 群岛设立了另一家子公司 SOON MEI，作为公司境外业务的物流公司。经过一段时间的运行和过渡，在稳定产品供应及保证客户稳定的前提下，公司与境外客户沟通，逐步将 Excel 公司的收款职能和 SOON MEI 公司的物流职能转移至 ACER。报告期内 Excel 和 SOON MEI 无实际经营业务，公司原计划于 2020 年注销这两家子公司，但受疫情影响未能完成，待疫情影响消除可办理相关业务时，公司将启动注销工作。

(3) 收购的客户渠道及整合效果

根据《关于 ACER 所有股份的股份购买协议》的约定，林德志家族需要将其业务、客户转移至收购后的 ACER，不得存在遗漏、分流业务、客户的情形，并承诺在股份交割后的两个完整会计年度来源于 ACER 交割前原有客户的销售净收入均不低于 9,000 万元人民币。林德志家族向收购后的 ACER 转移的客户数量在 30 个左右，主要客户以及后续合作的情况如下：

序号	收购时林德志家族转移的主要客户	2013-2015 年是否持续合作	报告期内是否仍在合作
1	PAN-AM DENTAL, LLC	是	是
2	SENTAGE CORPORATION	是	是
3	PROTEKET AS	是	是
4	MOUNTAIN MEDICO,INC.	是	否
5	DDS LAB LLC	是	是
6	SUN DENTAL LABORATORIES LLC	是	否
7	WORLD LAB USA	是	是
8	MAVERICK DENTAL SOLUTIONS INC.	是	否

序号	收购时林德志家族转移的主要客户	2013-2015 年是否持续合作	报告期内是否仍在合作
9	ONE STOP DENTAL STUDIO	是	否
10	PROFESSIONAL DENTAL CENTER INC.	是	否

报告期内 **PAN-AM DENTAL, LLC**、SENTAGE CORPORATION、PROTEKET AS、DDS LAB LLC、WORLD LAB USA 等 5 个主要客户仍与公司保持合作，该 5 个客户每年的销售收入合计金额占境外主营业务收入的比重仍在 52%左右。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅境外子公司香港家鸿、ACER、Excel、SOON MEI 的工商注册资料以及境外投资证书、备案文件等审批备案资料；访谈发行人实际控制人、董事会秘书了解关于境外子公司的历史沿革及设立情况。

2、获取并查阅发行人境内收购珠海新茂的工商登记资料、股权转让协议、支付凭证；获取并查阅发行人设立香港家鸿收购 ACER 的股权转让协议、转让价款支付凭证等资料。

3、获取发行人收购 ACER 时收购的境外客户清单及收购后的收入明细，分析境外客户是否保持稳定，并带来持续的业务收入。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人设立香港家鸿主要是用于收购林德志家族控制的 ACER、Excel，为保持收购前后业务架构的稳定性和延续性，在收购 ACER 后，ACER 设立了 BVI 子公司 SOON MEI。

2、发行人将 Excel 和 SOON MEI 的职能逐渐转移至 ACER，报告期内 Excel 和 SOON MEI 无实际运营。

3、Excel 和 SOON MEI 计划注销，待疫情稳定后启动注销工作。

二、通过香港子公司 ACER 向境外客户销售义齿的原因，是否存在通过 ACER 转移定价、规避税收的情形，交易价格是否公允，是否存在潜在的税务风险，以及是否存在违反境内外海关、外汇等监管法律法规的情形和风险。

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（二）3、（2）境外销售”处补充披露如下：

“②公司境外销售流程

A、公司通过香港子公司 ACER 向境外客户销售义齿的原因

公司通过香港子公司 ACER 向境外客户销售义齿的主要原因如下：①公司的境外业务是 2012 年 10 月通过香港家鸿收购 ACER 而来的，为了稳定收购 ACER 时附带的境外客户渠道资源，消除因供应商股东变更和业务架构变化带来的客户变动和流失，公司保持了通过香港子公司 ACER 向境外客户销售义齿产品的业务模式；②报告期内公司境外销售收入占比较大，境外客户每日订单量比较密集，如果直接通过境内子公司珠海新茂向境外客户销售义齿，珠海新茂需要按不同的客户分别完成牙模在中国海关的进口申报工作和产成品的出口申报工作；而由珠海新茂销售给 ACER，ACER 再销售给境外客户，公司可以在 ACER 统筹汇集不同客户的牙模和产成品，由珠海新茂集中完成进口申报和出口申报工作，可以极大简化公司日常通关申报工作，节约时间成本费用；③香港作为自由贸易港，国际物流运输发达，可以满足公司境外业务的物流需求；同时香港外汇收款付款较为便捷，有利于公司与境外客户开展各类结算收付汇业务。

B、公司通过香港子公司 ACER 向境外客户销售的合法合规性

珠海新茂是国家级高新技术企业，报告期内适用 15%的企业所得税率，ACER 在香港适用 16.5%的利得税率。2019 年 8 月 27 日，立信税务师事务所有限公司湖北分公司针对珠海新茂与 ACER 之间的关联交易出具了《2016-2018 年度转让定价同期资料报告》；2021 年 3 月 7 日，立信德豪税务师事务所（北京）有限公司出具了《2019-2020 年度转让定价同期资料报告》，报告均采用目前国内和国际转移定价较为广泛使用的交易净利润法（完全成本加成率方法），测算珠海新茂与 ACER 之间交易的合理性，具体情况如下：

序号	可比公司名称	2020年度完全成本加成率 (加权平均)
1	OSSTEM IMPLANT CO., LTD.	7.07%
2	SHOFU INC.	5.83%
3	DENTIUM CO.,LTD.	29.34%
4	SDI LIMITED	13.11%
四分位区间		
下四分位		6.76%
中位		10.09%
上四分位		17.17%
珠海新茂2020年度关联交易完全成本加成率		13.82%
序号	可比公司名称	2019年度完全成本加成率 (加权平均)
1	OSSTEM IMPLANT CO., LTD.	8.01%
2	SHOFU INC.	6.08%
3	DENTIUM CO.,LTD.	32.58%
4	SDI LIMITED	14.36%
四分位区间		
下四分位		7.53%
中位		11.18%
上四分位		18.91%
珠海新茂2019年度关联交易完全成本加成率		12.04%
序号	可比公司名称	2018年度完全成本加成率 (加权平均)
1	SHOFU INC	6.50%
2	ZHUHAI BETAMARS DENTALLAB COMPANY LIMITED.	7.12%
3	OSSTEM IMPLANT CO., LTD.	10.15%
4	MODERN DENTAL GROUP LIMITED	13.06%
四分位区间		
下四分位		6.66%
中位		8.64%
上四分位		12.33%
珠海新茂2018年度关联交易完全成本加成率		12.23%

注 1：交易净利润法是以利润为基础的分析方法，该方法将关联交易中的验证对象的利润水平与非关联企业在类似情况下从事类似经营活动所取得的利润水平进行比较，从而确定关联交易的价格是否符合公平交易原则。

注 2：运用交易净利润法时，对于从事生产制造的企业，一般选择完全成本加成率作为利润指标。完全成本加成率=营业利润/营业总成本。

经测算，珠海新茂 2018 年度、2019 年度和 2020 年度的完全成本加成率均位于可比公司的上下四分位值之间，珠海新茂 2018 年度-2020 年度关联交易均符合独立交易原则，发行人不存在通过 ACER 转移定价、规避税收的情形。

报告期内，珠海新茂向 ACER 销售价格保持在 ACER 对外销售价格的 70% 左右，比较稳定。珠海新茂对 ACER 的销售定价主要参照同行业企业出口报关价而定，交易价格公允。

根据香港律师事务所 Dentons Hong Kong LLP 出具的 ACER 境外法律意见书，ACER 已支付了全部香港应缴税款，未牵涉任何税务纠纷，香港税务局或其它法定或政府当局、部门或官员（不论是在香港还是在世界其它地方）亦未就此向 ACER 发出任何通知、命令、评估、信函或其它文件或采取行动，致使公司承担或可能承担付款责任或被剥夺任何救济、补贴、信贷或其它应得的偿还权利；报告期内，ACER 不涉及纠纷、诉讼、仲裁等事项，不存在因违法违规行为被当地主管机构处罚的情形。

根据国家税务总局珠海保税区税务局出具的《涉税征信情况》，2018 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日期间，暂未发现珠海新茂存在税收违法违章行为。根据中华人民共和国拱北海关出具的《企业守法情况核查反馈表》，2018 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日期间，暂未发现珠海新茂有违反法律、法规的进出口行为而受处罚的记录。根据国家外汇管理局珠海市中心支局出具的《证明》，2018 年 1 月 1 日至 2020 年 7 月 31 日期间，珠海新茂没有因违反外汇管理法规行为而受到行政处罚的记录。经查询国家外汇管理局广东省分局网站的行政处罚信息公示系统（<http://www.safe.gov.cn/guangdong/xzcfxxgs/index.html>），2018 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日期间，珠海新茂没有因违反外汇管理法规行为而受到行政处罚的记录。

综上所述，报告期内发行人通过 ACER 向境外客户销售义齿不存在潜在的税务风险，也不存在违反境内外海关、外汇等监管法律法规的情形和风险。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得并审阅了珠海新茂和 ACER 所得税纳税申报表，了解其税率及计税依据。

2、获取立信税务师事务所出具的《转让定价同期资料报告》，复核转让定价方法、可比公司的选取方法以及并比较珠海新茂的完全成本加成率与可比公司的差异。

3、访谈董事会秘书、财务总监、发行人境外业务负责人，了解珠海新茂、ACER 关联销售的模式及流程、内部关联交易的相关情况，了解 2018 年至 2020 年珠海新茂、ACER 之间关联交易定价的原则，并与同行业公司进行对比，分析定价方式的合理性和公允性；

4、获取并查阅了香港律师事务所 Dentons Hong Kong LLP 关于 ACER 的法律意见书，获取了主管税务部门、海关、外汇管理部门出具的关于发行人的合规证明，并查询国家外汇管理局广东省分局网站的行政处罚信息公示系统（<http://www.safe.gov.cn/guangdong/xzcfxxgs/index.html>）。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人通过香港子公司 ACER 向境外客户销售义齿主要是为了稳定收购 ACER 时附带的境外客户渠道资源，并且通过香港 ACER 销售可以方便珠海新茂日常通关申报工作，便于外汇收付款。

2、发行人不存在通过 ACER 转移定价、规避税收的情形，珠海新茂与 ACER 之间的交易价格公允，符合独立交易原则。

3、发行人不存在潜在的税务风险以及违反境内外海关、外汇等监管法律法规的情形及风险。

三、向境内、境外客户销售的产品由不同主体生产的原因，境内、境外产品在生产工艺、技术指标、原材料等方面是否存在差异以及差异的原因。

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司、参股公司及分公司情况”之“（一）2、发行人及其控股子公司的主要业务定位”

补充披露如下：

“家鸿口腔是发行人境内业务的主要生产基地，负责华南、华东、华中、西南等全国大部分地区的销售；北京超尔是发行人在华北地区建立的生产基地，销售区域主要覆盖北京及周边地区；珠海新茂是发行人境外业务的生产基地，珠海新茂生产的产品通过 ACER 销售给境外客户。向境内、境外客户销售的产品由集团内不同主体生产的主要原因是基于各主体经营的相对优势及历史延续性，具体如下：

（1）境内客户的产品生产主要由家鸿口腔完成，主要原因是深圳作为国内口腔行业发展较为领先的地区之一，市场相对成熟，行业信息交流较多，产业供应链相对集中。公司于 2001 年在深圳成立，在深圳地区深耕多年，拥有较强的直接面向医院、诊所客户的市场服务能力，同时作为集团总部所在地，深圳的区位优势更利于吸引技术研发人才和国内市场开发人才，加快公司国内市场的布局。

（2）珠海新茂自成立以来就以境外客户为主要市场，长期外销模式下沉淀的生产技术工艺标准与排产周期，使得珠海新茂可以集中规模化量产的优势来承接海外大批量订单；同时随着港珠澳大桥的开通，从珠海可以通过公路运输方式将货物直接运至香港国际机场，大大缩短了物流里程时间，提升公司产品的交货能力。

（3）考虑到北京周边地区业务的重要性，公司于 2016 年收购了北京超尔，作为公司在华北地区的生产基地，直接服务北京及周边地区客户，增强当地客户的粘性和稳定性。

随着公司信息系统的不断完善，公司的运营系统具备支持生产、研发和市场职能在不同地区开展的能力，公司生产模式日趋稳定。”

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（二）2、生产模式”处补充披露如下：

“境内、境外产品在生产工艺、技术指标、原材料等方面的差异情况如下：

在生产工艺方面，境内、境外产品基本无差异；

在技术指标、产品类型方面，由于境外患者和境内患者本身牙齿特点的不同，

对技术要求、产品类型有直接的影响。比如美国客户多要求牙齿形状方正一些，牙缝完全关闭，且由于美国居民口腔保健意识较强，多牙缺失的情况相对较少，产品多以单颗牙为主；欧洲地区客户多要求牙齿圆润且多一些特征色，牙缝要求打开以方便清洁，且欧洲人的牙形偏大，修复空间足，复杂性和难度相对小；中国本地的患者的义齿牙形小巧，受生活习惯和饮食习惯的影响，产品的复杂性大，多颗连桥产品多，颜色更加多样，由于口腔空间比欧美人小，因此修复的难度偏大。

在原材料方面，制作境内、境外产品的原材料本身无差异，但境外客户和境内客户对于原材料生产厂商和原材料资质的要求不同。美国客户要求原材料生产厂商和原材料有 FDA 认证，欧洲区客户要求原材料厂商拥有 CE 认证；境内客户则要求原材料厂商有境内的医疗器械产品注册证等资质。报告期内公司的供应商及原材料均具备法律法规及客户要求的 FDA 认证、CE 认证和境内医疗器械产品注册证等资质。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人境内外生产负责人并获取发行人提供的关于向境内、境外客户销售义齿产品由不同主体生产以及境内外产品差异情况的说明。

2、获取发行人供应商及原材料资质台账，核查发行人供应商及原材料相对应的资质、产品注册证、FDA、CE 认证等，是否符合法律法规的规定和客户的要求。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、向境内、境外客户销售的产品由集团内不同主体生产的主要原因是基于各主体经营的相对优势及历史延续性。

2、境内、境外产品在生产工艺方面基本无差异。

3、在技术指标、产品类型方面，由于境外患者和境内患者本身牙齿特点的不同，对技术要求、产品类型有直接的影响。

4、在原材料方面，制作境内、境外产品的原材料本身基本无差异，但境外客户和境内客户对于原材料生产厂商和原材料资质的要求不同，报告期内公司的供应商及原材料均具备法律法规及客户要求的 FDA 认证、CE 认证和境内医疗器械产品注册证等资质。

四、境外子公司生产经营是否符合所在地相关法律法规的规定，是否涉及纠纷、诉讼、仲裁等事项，是否存在因违法违规行为被当地主管机构处罚的情形。

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“八、公司境外生产经营及拥有资产情况”补充披露如下：

“报告期内，公司主营业务收入中外销收入的占比分别为 68.20%、61.82%、57.09%和 53.03%

截至本招股说明书签署之日，公司在境外设有全资子公司香港家鸿、ACER、Excel 和 SOON MEI。其中香港家鸿和 ACER 为注册地在香港的子公司；Excel 和 SOON MEI 为注册地在英属维尔京群岛的子公司。上述子公司基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司、参股公司及分公司情况”。

香港家鸿作为 ACER 的持股主体，报告期内并无实际经营业务；ACER 为发行人境外业务的销售平台，负责境外业务的销售和收款，不从事生产；SOON MEI、Excel 报告期内无实际经营业务。

（一）ACER

根据香港律师事务所 Dentons Hong Kong LLP 于 2021 年 8 月 4 日出具的法律意见书，ACER 在中国香港境内开展义齿产品贸易无需取得任何香港政府许可、资格、执照或批准，具有按照章程及中国香港法律规定开展业务所需的法人权力及权限；报告期内，ACER 不涉及纠纷、诉讼、仲裁等事项，不存在因违法违规行为被当地主管机构处罚的情形。

（二）香港家鸿

根据香港律师事务所 Dentons Hong Kong LLP 于 2021 年 8 月 4 日出具的法律意见书，香港家鸿报告期内没有实际开展业务，不涉及纠纷、诉讼、仲裁等事项，不存在因违法违规行为被当地主管机构处罚的情形。

（三）SOON MEI

根据新加坡律师事务所 Carey Olsen Singapore LLP 于 2021 年 7 月 27 日出具的法律意见书，SOON MEI 目前不涉及任何形式的业务活动，报告期内不涉及纠纷、诉讼、仲裁等事项，不存在因违法违规行为被当地主管机构处罚的情形。

（四）Excel

根据新加坡境外律师事务所 Carey Olsen Singapore LLP 于 2021 年 7 月 27 日出具的法律意见书，Excel 目前不涉及任何形式的业务活动，报告期内不涉及纠纷、诉讼、仲裁等事项，不存在因违法违规行为被当地主管机构处罚的情形。

因此，发行人境外子公司生产经营符合当地的法律、法规要求，报告期内不涉及纠纷、诉讼、仲裁等事项，不存在因违法违规行为被当地主管机构处罚的情形。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

获取并查阅了香港律师事务所 Dentons Hong Kong LLP 关于香港家鸿和 ACER 的境外法律意见书。

获取并查阅了新加坡律师事务所 Carey Olsen Singapore LLP 关于 Excel 和 SOON MEI 的境外法律意见书，核查境外子公司生产经营是否符合所在地相关法律法规的规定，是否涉及纠纷、诉讼、仲裁等事项，是否存在因违法违规行为被当地主管机构处罚的情形。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

- 1、发行人境外子公司生产经营符合当地的法律、法规要求。
- 2、报告期内发行人不涉及纠纷、诉讼、仲裁等事项，不存在因违法违规行

为被当地主管机构处罚的情形。

问题 6、关于客户

申报文件显示，报告期内发行人前五大客户中，除了泰康拜博医疗集团有限公司及其控制的企业外皆为境外客户。发行人客户在境外主要为技工所，在境内主要为公立医院、民营口腔医院和牙科诊所等。发行人未披露前五大客户基本情况和新增前五大客户情况。

请发行人：

（1）按照内销与外销口径，分别披露报告期前五名客户的基本情况、产品类别、合作模式、订单获取途径、开始合作时间、是否存在长期合作协议、各期销售收入及占比、交易价格及变动趋势、信用政策、结算周期、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况，发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例；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与客户存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

（2）按照内销与外销口径，披露各期新增前五大客户新增交易的原因，与该客户订单的连续性和持续性。

（3）披露发行人境外和境内的客户类型和结构存在差异的原因。

（4）披露境内销售下不同医疗机构（公立医院、民营口腔医院和牙科诊所）的销售情况，公立医院和民营医院区分各个等级，细化披露各等级医院数量及占比情况，分析主要医疗机构销售情况，包括销售金额、占比及变动原因，是否存在客户异常采购的情形。

（5）披露发行人与主要客户中公立三甲医院客户的合作历程、订单获取的渠道、是否履行招投标程序，与竞争对手相比获取订单的竞争优势。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（2）、（4）发表明确意见，请发行人律师对问题（1）、（5）发表明确意见。

回复：

一、按照内销与外销口径，分别披露报告期前五名客户的基本情况、产品类别、合作模式、订单获取途径、开始合作时间、是否存在长期合作协议、各期销售收入及占比、交易价格及变动趋势、信用政策、结算周期、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况，发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例；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与客户存在关联关系、委托持股或其他利益安排

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”补充披露如下：

“（三）境内外前五大客户

1、报告期内，公司境内外前五大客户销售收入及占比、交易价格及变动趋势、产品类别、信用政策、结算周期、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况如下：

（1）境内前五大客户

单位：万元、元/颗或床

项目	序号	名称	金额	占营业收入比重	销售均价	产品类别	信用政策	结算周期	退换货比例	期末应收账款	期后回款比例
2021年1-6月	1	泰康拜博及其控制的企业	1,083.69	5.71%	309.56	义齿等	3个月	月结	0.30%	1,092.77	73.06%
	2	深圳市人民医院	541.33	2.85%	521.51	义齿、种植类等	2个月	月结	0.42%	257.07	79.73%
	3	无锡口腔医院	359.34	1.89%	282.54	义齿等	3个月	月结	未退换货	124.54	94.71%
	4	中山大学附属口腔医院	340.91	1.80%	585.66	义齿、种植类等	1个月	月结	0.07%	10.09	100.00%
	5	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	310.94	1.64%	1,129.06	种植类等	4个月	月结	0.88%	189.97	100.00%
		小计	2,636.22	13.89%							
2020年度	1	泰康拜博及其控制的企业	1,731.86	5.84%	298.84	义齿等	3个月	月结	0.07%	751.68	73.10%
	2	深圳市人民医院	771.54	2.60%	496.07	义齿、种植类等	2个月	月结	0.38%	470.78	100.00%

项目	序号	名称	金额	占营业收入比重	销售均价	产品类别	信用政策	结算周期	退换货比例	期末应收账款	期后回款比例
	3	无锡口腔医院	610.91	2.06%	297.55	义齿等	3 个月	月结	未退换货	136.22	100.00%
	4	云南兑叠医疗器械有限公司	412.33	1.39%	180.74	义齿等	1 个月以内	月结	0.11%	132.59	100.00%
	5	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	375.59	1.27%	1,022.56	种植类等	4 个月	月结	0.80%	142.61	100.00%
		小 计	3,902.22	13.15%							
2019 年度	1	泰康拜博及其控制的企业	2,097.25	6.77%	294.35	义齿等	3 个月	月结	0.16%	837.09	98.42%
	2	深圳市人民医院	1,097.87	3.54%	488.79	义齿、种植类等	2 个月	月结	0.80%	333.48	100.00%
	3	无锡口腔医院	551.36	1.78%	316.27	义齿等	3 个月	月结	0.02%	164.31	100.00%
	4	中山大学附属口腔医院	310.05	1.00%	1,072.84	义齿、种植类等	1 个月	月结	0.74%	-	不适用
	5	武汉大学口腔医院	281.93	0.91%	328.66	义齿等	1 个月以内	月结	0.21%	60.14	95.23%
		小 计	4,338.45	14.00%							
2018 年度	1	泰康拜博及其控制的企业	2,023.88	8.11%	325.53	义齿等	2 个月	月结	0.14%	539.15	100.00%
	2	深圳市人民医院	631.54	2.53%	355.92	义齿等	2 个月	月结	0.33%	0.85	100.00%
	3	无锡口腔医院	380.62	1.53%	324.35	义齿等	3 个月	月结	0.02%	73.99	100.00%
	4	武汉大学口腔医院	280.20	1.12%	360.11	义齿等	1 个月以内	月结	0.40%	32.17	95.57%
	5	东莞健力口腔医院	197.39	0.79%	288.28	义齿等	1 个月以内	月结	未退换货	2.94	100.00%
		小 计	3,513.64	14.08%							

注：期后回款比例指截至 2021 年 9 月 30 日的回款比例。

(2) 境外前五大客户

单位：万元、元/颗或床

项目	序号	名称	金额	占营业收入比重	销售均价	产品类别	信用政策	结算周期	退换货比例	期末应收账款	期后回款比例
2021年1-6月	1	PAN-AM DENTAL, LLC	2,940.98	15.49%	231.36	义齿等	2个月	月结	1.05%	2,094.01	76.38%
	2	SENTAGE CORPORATION	1,250.47	6.59%	174.39	义齿等	4个月	月结	1.08%	915.05	100.00%
	3	QUALITE DENTALE	1,206.63	6.36%	156.82	义齿等	4个月	月结	0.19%	441.96	100.00%
	4	CENTRE DENTAIRE NORD MAGENTA	559.29	2.95%	252.52	义齿等	1个月	月结	0.02%	350.42	67.15%
		COSEM COORD OEUVRES SOCIALES	353.34	1.86%	232.45	义齿等	1个月	月结			
		CENTRE EVRY ILAN 等	91.51	0.48%	252.93	义齿等	1个月	月结			
		小计	1,004.14	5.29%	245.11						
2020年度	5	PROTEKET AS 及下属企业	686.04	3.61%	226.71	义齿等	1个月	月结	0.09%	119.08	100.00%
		合计	7,088.27	37.33%							
	1	PAN-AM DENTAL, LLC	5,340.30	18.00%	291.12	义齿等	2个月	月结	1.12%	1,501.40	100.00%
	2	SENTAGE CORPORATION	2,049.80	6.91%	171.35	义齿等	4个月	月结	1.51%	652.20	100.00%
	3	CENTRE DENTAIRE NORD MAGENTA	1,057.22	3.56%	258.77	义齿等	1个月	月结	0.03%	438.82	100.00%
		COSEM COORD OEUVRES SOCIALES	605.07	2.04%	239.39	义齿等	1个月	月结			
		CENTRE EVRY ILAN	42.57	0.14%	279.12	义齿等	1个月	月结			
		小计	1,704.85	5.75%	251.99						

项目	序号	名称	金额	占营业收入比重	销售均价	产品类别	信用政策	结算周期	退换货比例	期末应收账款	期后回款比例
	4	QUALITE DENTALE	1,393.22	4.70%	164.99	义齿等	4 个月	月结	0.56%	418.57	100.00%
	5	PROTEKET AS 及下属企业	1,134.09	3.82%	241.69	义齿等	1 个月	月结	0.35%	110.24	100.00%
		合 计	11,622.26	39.17%							
2019 年度	1	PAN-AM DENTAL, LLC	5,189.66	16.75%	283.16	义齿等	2 个月	月结	1.00%	882.36	100.00%
	2	SENTAGE CORPORATION	3,141.44	10.14%	179.86	义齿等	3 个月	月结	1.02%	811.56	100.00%
	3	CENTRE DENTAIRE NORD MAGENTA	1,316.43	4.25%	259.67	义齿等	1 个月	月结	0.02%	140.52	100.00%
		COSEM COORD OEUVRES SOCIALES	654.63	2.11%	249.14	义齿等	1 个月	月结			
		小 计	1,971.06	6.36%	256.07						
	4	QUALITE DENTALE	1,371.95	4.43%	172.64	义齿等	3 个月	月结	0.29%	498.39	100.00%
	5	PROTEKET AS	1,109.64	3.58%	225.11	义齿等	1 个月	月结	0.20%	213.21	100.00%
		合 计	12,783.75	41.26%							
2018 年度	1	PAN-AM DENTAL, LLC	4,777.61	19.15%	274.87	义齿等	2 个月	月结	0.88%	742.85	100.00%
	2	SENTAGE CORPORATION	2,847.33	11.41%	170.73	义齿等	1 个月	月结	1.06%	333.04	100.00%
	3	QUALITE DENTALE	1,147.38	4.60%	169.78	义齿等	1 个月	月结	0.37%	95.64	100.00%
	4	PROTEKET AS	991.05	3.97%	222.72	义齿等	1 个月	月结	0.22%	176.77	100.00%
	5	ARTILABS AB	792.94	3.18%	185.73	义齿等	1 个月	月结	1.25%	78.38	100.00%
		UNIDENT LAB AS	154.10	0.62%	190.35	义齿等	1 个月	月结			
		小 计	947.05	3.80%	186.47						

项目	序号	名称	金额	占营业收入比重	销售均价	产品类别	信用政策	结算周期	退换货比例	期末应收账款	期后回款比例
		合 计	10,710.43	42.92%							

注：期后回款比例指截至 2021 年 9 月 30 日的回款比例。

报告期内，除泰康拜博 2019 年整体销售价格因 2018 年重新招标有所下降外，境内外前五大客户不存在大面积且大幅度调整价格的情况。2018 年和 2019 年，深圳市人民医院的销售均价分别为 355.92 元/颗或床和 488.79 元/颗或床，2019 年上升幅度较大，主要系 2019 年的销售中包含了种植类产品和义齿类产品，种植类产品销售价格较高导致平均销售价格较高，而 2018 年的销售中不包含种植类产品。2019 年和 2021 年 1-6 月，中山大学附属口腔医院的销售均价分别为 1,072.84 元/个和 585.66 元/个，2021 年 1-6 月销售均价较 2019 年下降较大，主要系义齿类产品销售价格通常低于种植类产品，但 2021 年 1-6 月的销售额中包含了约 20%的义齿和约 80%的种植类产品，而 2019 年销售额中仅包含了约 1%的义齿，约 99%为种植类产品。2020 年和 2021 年 1-6 月，公司对 PAN-AM DENTAL, LLC 客户的销售均价分别为 291.12 元/颗或床和 231.36 元/颗或床，2021 年 1-6 月有所下降，主要系自 2021 年 1 月起，公司对其销售的固定陶瓷类产品中的主要产品销售价格有所下调导致。

境内外前五大客户 2018 年末、2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末的应收账款期后回款较好。

报告期内，境内前五大客户之间、境外前五大客户之间的信用政策不存在显著差异，结算周期均为月结。

2、报告期内，公司内销及外销前五大客户的基本情况、合作模式、订单获取途径、开始合作时间、是否存在长期合作协议、发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例的情况如下：

序号	公司名称	基本情况	成立时间	注册资本	客户类型	合作模式	订单获取途径	开始合作时间	持续合作年限	发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例
1	泰康拜博	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	1999 年	23,713.83 万元人民币	连锁口腔医院/诊所	直销	招投标	2014 年	7 年	20%至 30%
2	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	1946 年	公立医院，不适用	公立医院	直销	公开招投标或院内讨论	2001 年	20 年	60%以上
3	无锡口腔医院	无锡口腔医院是一所二级甲等口腔专科医院，承担着无锡市口腔医疗、预防、科研、教学等工作，是无锡市规模大、历史久、功能全、技术先进的口腔专科医院，其中正畸科、修复科、种植科、牙周科和牙体牙髓科为无锡市特色专科，牙周科和修复科是无锡市重点专科创建单位	1959 年	500 万元人民币	民营医院	直销	招投标	2016 年	5 年	50%至 60%

序号	公司名称	基本情况	成立时间	注册资本	客户类型	合作模式	订单获取途径	开始合作时间	持续合作年限	发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例
4	云南兑叠医疗器械有限公司	成立于 2018 年 6 月，是家鸿口腔在云南省的义齿经销商	2018 年	300 万元人民币	经销商	经销	商业谈判	2019 年 6 月	2 年	接近 100%
5	武汉大学口腔医院	武汉大学口腔医院的前身是湖北医科大学口腔医院，始建于 1960 年，现已发展成为一所集教学、科研、医疗于一体的高等口腔医学院校，是我国重要的口腔医学院和主要的口腔医学教育基地之一	1960 年	公立医院，不适用	公立医院	直销	院内谈判	2015 年	6 年	25%左右
6	中山大学附属口腔医院	为教育部直属重点高等院校的口腔医学教学医院、国家卫生健康委属专科医院及口腔临床专科医师培训基地、广东省-国家卫健委共建共管医院。遵循口腔医学院、口腔医院、口腔医学研究所三位一体的办院模式，发展成为集教学、医疗和科研为一体的三级甲等口腔专科医院，获评国家口腔区域医疗中心牵头建设主体医院、广东省高水平医院重点建设医院	1974 年	公立医院，不适用	公立医院	直销	公司作为经销商，承接登士柏的客户	2019 年	2 年	未透露
7	东莞健力口腔医院	东莞健力口腔医院是经国家卫生部和经济贸易部批准，由香港知名人士陈瑞球先生、东莞市人民医院、武汉大学口腔医院共同合资创建的大型现代化口腔医疗中心，为东莞市社保	2002 年	1,435 万元人民币	民营医院	直销	院内谈判	2012 年	9 年	50%至 60%

序号	公司名称	基本情况	成立时间	注册资本	客户类型	合作模式	订单获取途径	开始合作时间	持续合作年限	发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例
		定点医疗机构								
8	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	南方医科大学口腔医院，即原来的广东省口腔医院，始建于 1962 年，是广东省最早建立的口腔医院，也是我国最早建立的五大临床口腔医院之一	1962 年	公立医院，不适用	公立医院	直销	公司作为经销商，承接登士柏的客户	2019 年	2 年	未透露
9	PAN-AM DENTAL, LLC	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	2005 年	未知	境外义齿技工所	OEM	服务商介绍	2009 年	12 年	接近 100%
10	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	1989 年	未知	境外义齿技工所	OEM	客户主动接触	2009 年	12 年	大约 14%
11	QUALITE DENTALE	成立于 1993 年，注册地位于法国巴黎市；主营业务为义齿的销售，销售区域为法国各地市	1993 年	7,622.56 欧元	境外义齿技工	OEM	服务商介绍	2014 年	7 年	大约 65%

序号	公司名称	基本情况	成立时间	注册资本	客户类型	合作模式	订单获取途径	开始合作时间	持续合作年限	发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例
					所					
12	CENTRE DENTAIRE NORD MAGENTA、COSEM COORD OEUVRES SOCIALES、Centre Evry ILAN 等	简称“LD 集团”，是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	1945 年	未知	境外终端医院	OEM	服务商介绍	2018 年 8 月	3 年	接近 100%
13	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	2003 年	15,000 挪威克朗	境外义齿技工所	OEM	服务商介绍	2009 年	12 年	大约 60%
14	ARTILABS AB	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	2007 年	30 万瑞典克朗	境外义齿技工所	OEM	服务商介绍	2012 年	9 年	接近 100%
15	UNIDENT LAB AS	成立于 2010 年，注册地位于挪威霍尔滕市；主营业务为义齿的销售，销售区域主要在挪威当地；其实际控制人与 ARTILABS AB 相同	2010 年	10,000 挪威克朗	境外义齿技工所	OEM	服务商介绍	2012 年	9 年	接近 100%

注 1：发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例通过访谈获得。

注 2：境外客户 PAN-AM DENTAL, INC. 已更名为 PAN-AM DENTAL, LLC。

报告期内，公司境内外前五大客户未与公司一次性签订长期合作协议，但是从合作历史来看，公司与主要客户合作时间较长（具体见上表），合作关系良好，合作关系较为稳定。报告期内，发行人的客户中除侨城菲诺口腔为发行人实际控制人控制的企业，固特福、康必达为发行人实际控制人曾经控制的企业，以及泰康拜博曾经持有发行人 5%以上股份以外，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与客户不存在关联关系、委托持股或其他利益安排。”

【核查程序】

保荐机构、申报会计师和发行人律师执行了如下核查程序：

1、对报告期内境内外前五大客户进行实地走访或视频访谈，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。

保荐机构、发行人律师和申报会计师对报告期内境内外前五大客户的访谈情况如下：

公司名称	访谈时间及形式	访谈地点	访谈人	被访谈人职务
泰康拜博及其控制的企业	2019/9/2（实地）、 2020/9/8（视频）	北京市（总部）、东莞市（其控制的医疗机构）	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	医疗总监（2019/9/2）、 供应链管理部副总经理（2020/9/8）
深圳市人民医院	2020/9/10（实地）	广东省深圳市	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	主治医师
无锡口腔医院	2018/2/6（实地）、 2020/9/23（视频）	江苏省无锡市、 视频访谈	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	医院书记/主任（2018/2/6）、 院长（2020/9/23）
云南兑叠医疗器械有限公司	2020/9/9（视频）	视频访谈	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	总经理

公司名称	访谈时间及形式	访谈地点	访谈人	被访谈人职务
武汉大学口腔医院	2020/9/10（视频）	视频访谈	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	教授、主任医师
中山大学附属口腔医院	2020/4/28（视频）	视频访谈	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	招标采购科负责人
东莞健力口腔医院	2020/9/4（实地）	广东省东莞市	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	主治医师
南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	2021/3/5（实地）	广东省广州市	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	设备科科长
PAN-AM DENTAL, LLC	2019/12/12（实地）、 2020/9/11（视频）	美国佐治亚州萨凡纳、 视频访谈	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	首席执行官
SENTAGE CORPORATION	2019/12/11（实地）、 2020/9/18（视频）	美国佛罗里达州圣彼得堡、 视频访谈	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	财务总监
QUALITE DENTALE	2019/12/4（实地）	法国巴黎	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	实际控制人、总经理
LD 集团	2019/12/2（实地）、 2020/9/17（视频）	法国巴黎、 视频访谈	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	首席执行官
PROTEKET AS	2019/11/21（实地）、 2020/9/11（视频）	挪威奥斯陆、 视频访谈	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	首席执行官
ARTILABS AB 及 UNIDENT LAB AS	2019/11/20（实地）、 2020/9/15（视频）	瑞典瓦斯特拉斯、 视频访谈	保荐机构、发行人律师及申报会计师项目组成员	实际控制人、总经理

对发行人境内外前五大客户访谈内容主要包括：①客户基本情况及经营规模；②是否与发行人及其关联方存在关联关系，是否存在其他利益安排；③与发行人合作的情况，包括采购产品类型、合作模式、订单获取途径、结算模式、信用政策等；④确认各年销售金额；⑤退换货情况；⑥客户是否存在第三方代付货款的情况；⑦是否存在商业贿赂、纠纷或诉讼的情况。

针对境外前五大客户，访谈的内容还包含：①发行人向境外客户销售产品时所需的资质文件、境外客户于当地销售或生产（如有）

义齿所需的资质文件；②境外客户的终端客户情况，包括主要终端客户的基本情况、终端客户家数、对终端客户的合作模式；③客户购自发行人产品的库存情况；④境外客户在当地区域市场的市场占有率情况等。

2、对报告期内境内外前五大客户进行函证，函证内容涵盖交易金额和应收账款余额。

3、针对报告期内境内有签订合同的前五大客户，查阅双方签订的合同。

4、获取发行人前五大客户销售回款明细表，抽查期后回款情况。

5、查阅境外主要的客户工商资料和中信保出具的信用报告；通过“企查查”等查阅境内主要客户的相关信息。

6、了解发行人的退货政策，获取公司的退货明细，核查退货的客户名称、原因、退货金额等。

7、获取发行人销售明细表，访谈发行人销售主管，核查交易价格变动的原因。

8、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；核查发行人及主要关联方与客户之间是否存在其他利益往来。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人境内外前五大客户较为稳定；报告期内，发行人境内外前五大客户未与公司一次性签订长期合作协议，但是从合作历史来看，公司与主要客户合作时间较长。

2、报告期内，发行人与境内外前五大客户交易价格变动趋势合理。

3、报告期内，发行人境内外前五大客户退换货比例较低。

4、境内外前五大客户 2018 年末、2019 年末、**2020 年末和 2021 年 6 月末**的应收账款期后回款较好。

5、报告期内，发行人的客户中，除侨城菲诺口腔为发行人实际控制人控制的企业，固特福、康必达为发行人实际控制人曾经控制的企业，以及泰康拜博曾经持有发行人 5%以上股份以外，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与客户不存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

二、按照内销与外销口径，披露各期新增前五大客户新增交易的原因，与该客户订单的连续性和持续性

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”补充披露如下：

“（四）外销和内销新增前五大客户情况

报告期内，公司与主要客户的合作关系较为稳定。外销业务中，2019 年度 LD 集团成为公司新增前五大客户；内销业务中，2019 年度中山大学附属口腔医院成为公司新增前五大客户，2020 年，云南兑叠医疗器械有限公司、南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）成为公司新增前五大客户。除此之外，公司内销和外销业务无其他新增前五大客户的情形。公司与新增客户的交易原因、订单的连续性和持续性情况如下：

1、LD 集团

LD 集团在法国巴黎市区拥有约六家医院，义齿需求量较大，经境外服务商介绍 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。

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，因此稳定的供应商体系对其十分重要。公司是国内主要大型义齿企业之一，且从事境外 OEM 义齿业务超过 10 年，生产规模能够满足 LD 集团所需的义齿采购量，且产品质量和产品交期具有较高的稳定性。2019 年 LD 集团成为公司境外前五大客户后，2020 年和 2021 年 1-6 月仍为公司境外前五大客户，双方合作情况良好，公司与其交易具有连续性和持续性。

2、中山大学附属口腔医院

中山大学附属口腔医院原为登士柏子公司启安华锐深圳分公司的客户。2019 年公司成为登士柏 Astra 品牌种植类产品在广东省大部分地区的独家代理商，承继了其在相应地区的客户，与中山大学附属口腔医院签订《供货协议书》并向该

医院供货。

中山大学附属口腔医院为三甲口腔专科医院，共有三个院区，知名度高，患者数量众多，种植类产品需求量较大。由于不同品牌的种植类产品在产品特点、操作方式等方面有一定差异，口腔科医生通常有自己常用的种植类产品品牌。报告期内，公司紧贴客户需求，服务及时周到，加之 Astra 为全球知名种植类产品品牌，品质稳定，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，中山大学附属口腔医院分别为公司境内第四大客户、第六大客户和**第四大客户**，双方交易具有连续性和持续性。

3、云南兑叠医疗器械有限公司

由于云南地区较为偏远，民营医院、诊所客户的维护成本较高，从 2019 年 6 月起，公司授权云南兑叠医疗器械有限公司作为公司在云南地区的经销商，负责向公司在当地原有的民营医院、诊所客户销售，并鼓励经销商在当地开拓新的客户。

公司为全国性义齿加工厂，产品品质和产品交期较为稳定，服务较好，在当地具有一定品牌效应，当地医院、诊所对公司产品认可度较高。同时，由于云南兑叠医疗器械有限公司服务质量好、响应速度快，且具有一定专业性，2020 年和 2021 年 1-6 月，云南兑叠医疗器械有限公司成为公司境内第四大客户和**第六大客户**。综上，公司对云南兑叠医疗器械有限公司的销售具有连续性和可持续性。

4、南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）

公司向南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）销售的主要为种植类产品。2019 年公司成为登士柏 Astra 品牌种植类产品在广东省大部分地区的独家代理商，承继了其在相应地区的客户，与南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）签订了《购买协议》并向该医院供货。

南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）共有六个院区，知名度高，患者数量众多，种植类产品需求量较大。由于种植类产品品牌存在使用惯性，而 Astra 为全球知名种植体品牌，加之公司自 2019 年与南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）合作以来组建了专门的服务团队服务该客户，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月分别为公司境内第十三、第五大客户和**第五大客户**，公司与其交易具

有连续性和持续性。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、对报告期内境内和境外前五大客户进行实地走访或视频访谈，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；针对报告期内境内有签订合同的前五大客户，查阅双方签订的合同。

2、访谈发行人境内和境外销售负责人，了解报告期各期新增前五大客户新增交易的原因，新增客户与发行人业务的连续性和持续性。

3、获取报告期内新增前五大客户的销售明细表和订单明细，分析新增前五大客户的订单量和销售金额是否连续及具有持续性。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内各期新增前五大客户及新增交易具有合理性，发行人与新增客户的订单具有连续性和持续性。

三、披露发行人境外和境内的客户类型和结构存在差异的原因。

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、（一）4、公司产品的主要客户群体”更新、补充披露如下：

“公司产品的客户在境外主要为技工所，在境内主要为公立医院、民营口腔医院和牙科诊所等。按照客户类型不同，报告期内公司境外和境内主营业务收入的情况如下：

①境外客户类型分析

单位：万元

境外客户类型	2021 年度 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
技工所	8,787.99	89.43	14,831.15	89.34	16,858.05	89.09	16,406.00	96.48
终端医院	1,004.14	10.22	1,704.85	10.27	1,971.06	10.42	509.51	3.00

终端诊所	34.57	0.35	63.87	0.38	94.01	0.50	89.19	0.52
合计	9,826.70	100.00	16,599.88	100.00	18,923.11	100.00	17,004.70	100.00

报告期内公司境外客户类型主要是义齿技工所，义齿技工所客户收入占境外主营业务收入的比重分别为 96.48%、89.09%、89.34%和 **89.43%**。义齿技工所作为境外口腔行业的参与者，早期阶段会在当地生产义齿销售给终端医院和诊所，随着境外人工成本的提高、产业升级转移以及国际物流日趋便利，境外义齿技工所将义齿加工业务外包至中国、土耳其等国家的义齿企业，而保留了原有的收取牙模、医技沟通、品牌管理、加急货件制作、售后服务等功能。公司境外销售模式为 OEM 模式，境外客户主要为义齿技工所的情况符合 OEM 模式和行业的特点。同行业公司中，家红齿科境外业务的主要客户也是义齿技工所；现代牙科则是通过收购境外的义齿技工所，直接面向当地的终端医院、诊所。

报告期内公司新增终端医院客户，主要是在境外服务商介绍下引入了 LD 集团客户。LD 集团为法国巴黎当地比较大的医院集团，其集团内部虽设有技工所，为控制成本，LD 集团将义齿加工外包给公司生产，其自身技工所集中精力负责品质把控、加急货件的制作。2018 年双方达成合作后，公司与 LD 集团交易金额稳定增长，2020 年受新冠疫情影响，销售金额略有下降。

报告期内公司对境外终端诊所销售金额较小，占比基本稳定。

②境内客户类型分析

单位：万元

境内客户类型	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
诊所	3,222.13	37.02	5,087.81	40.78	5,041.98	43.13	3,707.83	46.77
公立医院	3,235.93	37.18	3,730.77	29.90	3,724.25	31.86	2,158.83	27.23
民营医院	1,417.67	16.29	2,386.66	19.13	2,389.86	20.45	1,843.56	23.25
经销商代理	669.15	7.69	1,113.57	8.92	407.81	3.49	0.00	-
其他	157.84	1.81	158.62	1.27	125.15	1.07	217.54	2.74
合计	8,702.73	100.00	12,477.43	100.00	11,689.05	100.00	7,927.76	100.00

公司境内客户类型以诊所、民营医院等民营口腔医疗机构为主。报告期内公司诊所客户和民营医院客户的合计收入占境内主营业务收入的比重分别为 70.02%、63.58%、59.90%和 **53.31%**。近几年来中国口腔市场发展迅速，随着口

腔医生水平的提高，以及口腔医疗相对于其他传统医疗服务较低的进入门槛，民营诊所和民营口腔医院的数量在不断增长，公司境内客户以诊所和民营医院为主的特点与行业特点保持一致。

报告期内，公立医院收入占境内主营业务收入的比重分别为 27.23%、31.86%、29.90%和 37.18%。2019 年度公司开始代理登士柏种植类产品，承接了登士柏原有的客户（以公立医院为主），同时公司不断优化客户结构，加大对公立医院和知名诊所的服务力度，公司 2019 年度公立医院客户的收入较 2018 年增长 1,565.42 万元，增幅达到 72.51%。2021 年 1-6 月公立医院客户比重增加，主要原因为国内疫情状况缓解，口腔科治疗需求增加，包括中山大学附属口腔医院、南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）在内的主要公立医院客户收入占比增加，且公司 2019 年、2020 年开拓的包括广州医科大学附属口腔医院、上海市东方医院、四川大学华西口腔医院在内的部分客户，于 2021 年收入开始放量。

因下游民营口腔医院、门诊规模小、分散度大等特点，对于较偏远的地区如云南、新疆、海南等地，公司派驻服务人员存在管理难度大、成本较高等特点，不符合成本效益原则，因此公司从 2019 年 1 月起陆续与新疆、云南、海南、福建、宁波、长春、哈尔滨等地的经销商达成合作，将公司在当地原有的民营医院、诊所客户（不包括公立医院客户和泰康拜博旗下医院、诊所）转给当地经销商，公司以卖断式的方式销售产品给经销商，经销商再销售给终端客户，并鼓励经销商在当地开拓新的客户。因大部分的经销商是从 2019 年 6 月后才达成合作，所以 2019 年经销商代理的销售金额并非全年的数据，同时从 2019 年起经销商代理不断开拓新的客户，因此公司对经销商的销售金额由 2019 年的 407.81 万元增加至 2020 年的 1,113.57 万元。

【核查程序】

保荐机构执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人境内及境外客户销售收入明细表，按不同客户类型统计境内及境外销售收入，并分析境内和境外客户类型不同的具体原因。
- 2、查阅同行业可比公司的招股说明书、公开转让说明书、定期公告、官网等公开资料，了解同行业可比公司的境外客户情况；查阅口腔行业研究报告，了

解口腔行业近几年增长趋势及特点。

3、访谈发行人境内和境外销售负责人，了解发行人境内和境外客户类型和结构的具体情况及其差异原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

1、发行人境外客户以义齿技工所为主，同行业公司中家红齿科境外业务的主要客户也是技工所，符合 OEM 模式和行业的特点，具有合理性。

2、发行人境内客户以民营诊所和民营医院为主，公立医院客户的销售收入在不断增长，与近些年民营口腔市场增速较快的趋势一致，同时发行人代理登士柏种植类产品带动了公立医院客户销售的增长，具有合理性。

四、披露境内销售下不同医疗机构（公立医院、民营口腔医院和牙科诊所）的销售情况，公立医院和民营医院区分各个等级，细化披露各等级医院数量及占比情况，分析主要医疗机构销售情况，包括销售金额、占比及变动原因，是否存在客户异常采购的情形

【情况说明及补充披露】

报告期内境内销售下不同医疗机构（公立医院、民营口腔医院和牙科诊所）的销售情况详见上一问回复。

关于公立医院和民营医院区分各个等级的情况，发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、（一）4、公司产品的主要客户群体”补充披露如下：

“报告期内境内客户中公立医院和民营医院分各个等级的具体数量及占比情况如下：

序号	客户类型		客户数量 (家)	数量占比情 况 (%)	销售金额 (万元)	销售金额占 境内主营业 务收入比重 (%)
2021 年 1-6 月						
1	公立医院	三级	55	65.48	2,843.67	32.68
		二级	13	15.48	107.03	1.23
		一级及以下(含 未定级)	16	19.05	285.23	3.28

序号	客户类型		客户数量 (家)	数量占比情 况 (%)	销售金额 (万元)	销售金额占 境内主营业 务收入比重 (%)
		合计	84	100.00	3,235.93	37.18
2	民营口腔 医院	三级	6	6.59	65.17	0.75
		二级	36	39.56	760.16	8.73
		一级及以下(含 未定级)	49	53.85	592.35	6.81
		合计	91	100.00	1,417.67	16.29
2020 年度						
1	公立医院	三级	54	65.06	3,248.62	26.04
		二级	14	16.87	168.94	1.35
		一级及以下(含 未定级)	15	18.07	313.21	2.51
		合计	83	100.00	3,730.77	29.90
2	民营口腔 医院	三级	7	6.73	91.68	0.73
		二级	41	39.42	1,256.55	10.07
		一级及以下(含 未定级)	56	53.85	1,038.43	8.32
		合计	104	100.00	2,386.66	19.13
2019 年度						
1	公立医院	三级	45	51.14	3,261.54	27.90
		二级	22	25.00	232.34	1.99
		一级及以下(含 未定级)	21	23.86	230.38	1.97
		合计	88	100.00	3,724.25	31.86
2	民营口腔 医院	三级	6	5.88	128.38	1.10
		二级	38	37.25	1,114.69	9.54
		一级及以下(含 未定级)	58	56.86	1,146.78	9.81
		合计	102	100.00	2,389.86	20.45
2018 年度						
1	公立医院	三级	39	51.32	1,862.42	23.49
		二级	16	21.05	173.64	2.19
		一级及以下(含 未定级)	21	27.63	122.77	1.55
		合计	76	100.00	2,158.83	27.23

序号	客户类型		客户数量 (家)	数量占比情 况 (%)	销售金额 (万元)	销售金额占 境内主营业 务收入比重 (%)
2	民营口腔 医院	三级	6	5.83	175.39	2.21
		二级	36	34.95	863.87	10.90
		一级及以下(含 未定级)	61	59.22	804.30	10.15
		合计	103	100.00	1,843.56	23.25

2019 年，公司三级公立医院销售金额及占比较 2018 年增加，主要原因是公司新增了种植类产品业务，向深圳市人民医院、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等三级公立医院的销售金额增加；二级公立医院销售金额较 2018 年增加，主要原因是深圳市龙岗区第二人民医院、北京大学医院销售金额增加；一级及以下（含未定级）公立医院销售金额及占比较 2018 年增加，主要原因是公司新增客户江门市口腔医院、深圳市龙岗区第四人民医院等部分公立医院销售金额增加。

2019 年，三级民营口腔医院销售金额较 2018 年保持相对稳定；二级民营口腔医院销售金额较 2018 年增加，主要原因为无锡口腔医院销售金额增加；一级及以下（含未定级）民营口腔医院销售金额较 2018 年增加，主要原因为珠海九龙医院有限公司、杭州国雅口腔医院有限公司销售金额增加。

2019 年，民营医院销售金额较 2018 年绝对值增加，销售金额占境内主营业务收入的比重减少，主要原因为公立医院、经销商代理等其他客户类型销售增长较快。

2020 年，三级公立医院销售金额较 2019 年保持相对稳定，销售金额占比减少，主要原因是受疫情影响，深圳市人民医院、武汉大学口腔医院等部分医院销售金额下降；二级公立医院销售金额及占比较 2019 年减少，主要原因是受疫情影响，北京大学医院、深圳出入境边防检查总站医院等部分医院销售金额下降；一级及以下（含未定级）公立医院销售金额及占比较 2019 年增加，主要原因是公司新增客户深圳市口腔医院。

2020 年，三级民营口腔医院销售金额较 2019 年保持相对稳定；二级民营口腔医院销售金额较 2019 年增加，主要原因是无锡口腔医院、惠州市口腔医院有

限公司销售金额增加；一级及以下（含未定级）民营口腔医院销售金额及占比较 2019 年减少，主要原因是受疫情影响，东莞健力口腔医院、珠海九龙医院有限公司等部分医院销售金额下降。

2021 年 1-6 月，三级公立医院销售金额占比较 2020 年增加，主要原因是国内疫情状况缓解，中山大学附属口腔医院、南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）等主要三级公立医院销售金额占比增加，且公司 2019 年、2020 年开拓的包括广州医科大学附属口腔医院、上海市东方医院、四川大学华西口腔医院在内的部分三级公立医院客户，于 2021 年收入开始放量；二级、一级及以下（含未定级）公立医院销售占比保持相对稳定。

2021 年 1-6 月，三级民营口腔医院销售金额占比较 2020 年保持相对稳定；二级民营口腔医院销售金额占比较 2020 年降低，主要原因是，无锡口腔医院、杭州牙科医院有限公司等部分二级民营口腔医院销售金额占比降低；一级及以下（含未定级）民营口腔医院销售金额占比较 2020 年降低，主要原因是上海泰康拜博昌仁口腔医院、东莞健力口腔医院销售金额占比降低。

综上，发行人主要医疗机构销售金额、占比及变动原因合理，不存在客户异常采购的情形。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人的客户清单及对应销售明细，查询公立及民营医院客户的分级情况，对报告期客户进行分类，并计算各期各类型的客户数量、对应合计销售金额及占比。

2、对比发行人各期销售明细，分析各类型客户的合计销售金额、占比及变动原因；访谈下游客户及发行人的销售人员、高级管理人员，查阅对应的合同、销售明细及单据，了解主要医疗机构销售金额变动的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人各等级公立医院和民营医院数量及占比及变动情况、各主要医疗

机构销售情况的变动原因具有合理性。

2、发行人客户不存在异常采购的情形。

五、披露发行人与主要客户中公立三甲医院客户的合作历程、订单获取的渠道、是否履行招投标程序，与竞争对手相比获取订单的竞争优势

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、（一）主要产品的销售情况”补充披露如下：

“6、公司与主要客户中公立三甲医院客户的合作情况及竞争优势

（1）公司与主要客户中公立三甲医院客户的合作历程、订单获取的渠道、是否履行招投标程序

公司主要通过招投标、竞争性谈判及商业洽谈获取主要客户中公立三甲医院客户（销售金额 100 万元以上）的订单，具体合作情况如下：

①深圳市人民医院

就义齿产品，公司自 2001 年 12 月起与深圳市人民医院合作至今。其中，在 2001 年至 2010 年期间，鉴于当时义齿加工量不大，该医院以口腔科为主体开展谈判活动，并通过直接下订单（设计单）的方式向公司采购义齿产品；在 2011 年至 2014 年期间，公司作为深圳市人民医院的长期合作厂家，双方一直保持良好合作并签署了相关业务合同；2014 年 9 月，深圳市人民医院就口腔耗材进行了公开招标，公司于 2014 年 10 月中标了义齿加工服务，并与深圳市人民医院于 2014 年 12 月签署了《医用材料、检验试剂购销合同》，有效期 18 个月；2017 年 3 月双方再次续签了《购销合同》，有效期 18 个月；2018 年 12 月，深圳市人民医院就试剂、耗材进行院内谈判，公司入选义齿产品供应商并继续向医院供应义齿产品；2020 年 4 月 1 日双方续签了《购销合同》，有效期 18 个月。

就种植类产品，2018 年 12 月，深圳市人民医院就牙科人工种植体进行了公开招标，2019 年 3 月 1 日，公司中标种植系统配件项目并与深圳市人民医院签署了采购合同，有效期 18 个月。2021 年 6 月 1 日，双方续签了《购销合同》，有效期 18 个月。

自深圳市人民医院与公司建立合作关系开始，双方一直保持稳定、良好的合作关系，深圳市人民医院向公司采购义齿产品均按照医院内部规定执行。

②武汉大学口腔医院

公司自 2015 年 5 月起与武汉大学口腔医院合作至今。自合作之日起，公司每年度根据相关法律法规及医院内部要求，对口腔科耗材进行院内议价谈判，公司为经过谈判入选的供应商之一，公司入选后，每年度均与武汉大学口腔医院签署《业务合同书》。

③华中科技大学协和深圳医院（深圳市南山区人民医院）

就义齿产品，公司自 2011 年起与华中科技大学协和深圳医院合作至今。2011 年度、2012 年度，华中科技大学协和深圳医院进行了口腔种植义齿加工耗材产品的公开招标，公司中标后，双方签署了采购合同。此后与公司一直保持良好的合作关系，合同到期后医院通过直接下达订单（设计单）方式向公司采购义齿产品。2019 年 9 月，华中科技大学协和深圳医院进行了医用耗材公开招标，公司通过投标程序中标义齿制作项目并与该医院签署了《物资采购合同》，合同有效期 18 个月。**该医院于 2021 年 5 月进行公开采购，公司于 2021 年 8 月中标义齿制作项目，双方于 2021 年 9 月签署了《物资采购合同》，合同有效期 2 年。**

就种植类产品，根据公司与启安华锐的种植类产品独家代理协议，2019 年华东科技大学协和深圳医院供应商由启安华锐转变为家鸿口腔，2019 年 11 月，该医院与公司签署了《物资采购合同》，有效期截至 2021 年 3 月 1 日止。**该医院于 2021 年 5 月进行公开采购，公司于 2021 年 6 月中标种植类产品项目，双方于 2021 年 9 月签署了《物资采购合同》，合同有效期 2 年。**

④中山大学附属口腔医院

公司自 2019 年起与中山大学附属口腔医院合作至今，该医院向公司采购产品包括义齿产品和种植类产品。

就义齿产品，2019 年、2020 年公司向中山大学附属口腔医院少量销售义齿产品，因数量和金额较少，双方直接进行交易。2020 年 11 月，中山大学附属口腔医院对定制式口腔义齿加工服务进行公开招标，公司于 2020 年 12 月中标，双方于 2021 年 1 月签署了《义齿加工合同》，合同有效期 2 年。

就种植类产品，根据公司与启安华锐的种植类产品独家代理协议以及启安华锐向医院出具的《转供应商声明》，自 2018 年 12 月起，中山大学附属口腔医院供应商由启安华锐转变为家鸿口腔，该医院与公司签订《购买协议》向公司进行采购，有效期 2 年。2020 年 6 月 28 日，双方续签了《购买协议》，有效期 2 年。

⑤香港大学深圳医院

公司自 2019 年起与香港大学深圳医院合作至今，香港大学深圳医院向公司采购产品包括义齿产品和种植类产品。

就义齿产品，2019 年 4 月香港大学深圳医院进行定制式义齿产品项目竞争性谈判，2019 年 8 月公司中标固定修复、活动修复及正畸类产品，并于 2019 年 10 月与医院签署了《医用耗材（试剂）采购合同》，合同有效期 18 个月，**同时双方在合同中约定“双方均未提出异议的，本合同自动延长至下一轮招标采购合同生效之日止，延长时间不超过十二个月”，截止本招股说明书签署之日，上述合同仍在有效期内。**

就种植类产品，2019 年 8 月，香港大学深圳医院进行品牌专用耗材单一来源采购谈判，公司于 2019 年 8 月作为启安华锐的独家代理商中标瑞典 Astra 种植耗材产品，并于 2019 年 11 月与香港大学深圳医院签署了《医用耗材（试剂）采购合同》，合同有效期 18 个月，**同时双方在合同中约定“双方均未提出异议的，本合同自动延长至下一轮招标采购合同生效之日止，延长时间不超过十二个月”，截止本招股说明书签署之日，上述合同仍在有效期内。**

上述公立医院中的部分三甲医院向公司进行采购过程中存在少量未履行公开招投标程序的情形不会对公司生产经营产生重大不利影响，具体原因详见本招股说明书本节之“三、（一）主要产品的销售情况”之“5、公司向主要合作医院销售的合法合规情况”。

（2）与竞争对手相比获取订单的竞争优势

与现代牙科、康泰健、佳兆业健康等行业内主要竞争对手相比，公司是目前唯一一家可以提供登士柏种植体、种植配件、种植导板、种植桥以及种植修复义齿的种植整体解决方案提供商，公司于 2018 年 10 月起与全球知名的登士柏达成合作，经销代理登士柏种植类产品，并通过与固特福合作，利用固特福拥有的登

士柏 Atlantis 个性化种植修复技术和品牌影响力,使公司可以提供包括种植导板、种植体、种植配件、种植桥和种植修复义齿等在内的完整产品组合,凭借丰富的产品组合,从 2019 年起,公司陆续拓展了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、广州医科大学附属口腔医院、四川大学华西口腔医院、上海市东方医院等国内知名口腔医疗机构客户。公司通过提供种植整体解决方案以及技术支持服务,协助医生处理、解决复杂病例,与客户逐步建立了信任关系,形成了一定的口碑,加强了公司在客户处获取订单的能力。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序:

1、查阅国家及各省市关于招投标相关法律法规、各省市关于高值医用耗材集中采购的规定,核查发行人与主要客户中的公立三甲医院合作是否均按照相关要求履行程序。

2、核查发行人主要客户中的公立三甲医院的招投标、竞争性谈判、院内议价谈判的相关资料,以及采购合同及相关附属合同。

3、取得并核查发行人出具的关于与主要客户中的公立三甲医院的合作历程、业务模式、订单获取渠道、招投标程序、竞争优势的说明。

4、访谈主要客户中的公立三甲医院的相关负责人,了解发行人与主要客户中的公立三甲医院开展合作的相关情况;访谈发行人销售负责人,了解发行人与竞争对手相比获取订单的竞争优势。

【核查意见】

经核查,保荐机构和发行人律师认为:

1、发行人主要客户中的部分公立三甲医院客户向发行人进行采购过程中存在少量未履行公开招投标程序的情形,但不会对公司生产经营产生重大不利影响。

2、与主要竞争对手相比,发行人是目前唯一一家提供可以登士柏种植体、种植配件、种植导板、种植桥以及种植修复义齿的种植整体解决方案提供商;从 2019 年起,发行人陆续拓展了多家国内知名口腔医疗机构客户,在行业具有较高的口碑和服务能力。

问题 7、关于泰康拜博

申报文件显示，报告期内，发行人基于其与泰康拜博签订的《战略合作协议》及补充协议的约定持续与泰康拜博及其控制的企业发生交易，基于实质重于形式的原则，2018 年 4 月起发行人与泰康拜博及其控制的企业之间的交易均比照关联交易进行披露。泰康拜博医疗集团有限公司及其控制的企业为发行人前五大客户。

请发行人补充披露：

（1）泰康拜博的基本情况、合作历史，发行人及其关联方与泰康拜博及其关联方之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排。

（2）泰康拜博增资入股发行人前后在销售收入、销售单价、毛利率、信用政策与结算方式上是否存在差异及原因，是否存在利益输送情形。

（3）泰康拜博不断加大对发行人产品采购的商业合理性及必要性，泰康拜博采购发行人产品占比同类产品采购的比例，与其业务规模是否匹配，相关交易是否具备商业实质。

（4）报告期内向泰康拜博销售的主要产品类别、数量及结构，是否存在专门向泰康拜博销售的产品，泰康拜博的付款条件、结算方式、信用期、退换货等方面与其他客户的差异情况。

（5）报告期内向泰康拜博销售各类产品平均单价的公允性和毛利率的合理性，对比同行业可比公司以及发行人向其他客户的销售情况，分析并披露是否存在较大差异。

（6）报告期各期泰康拜博的期末库存及期后结转情况，应收账款及期后回款情况，销售退回情况，包括退回的金额和原因等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（1）发表明确意见。

回复：

一、泰康拜博的基本情况、合作历史，发行人及其关联方与泰康拜博及其关联方之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排

【情况说明及补充披露】

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

“②泰康拜博的基本情况、合作历史：

名称	泰康拜博医疗集团有限公司
统一社会信用代码	91440400714842859E
住所	珠海市横琴新区宝华路6号105室-5641（集中办公区）
控股股东	泰康人寿保险有限责任公司（持股65.40%）
注册资本	23,713.8336万元
实缴出资总额	23,713.8336万元
成立日期	1999年6月30日
主营业务	口腔医疗服务
与发行人主营业务的关系	向发行人采购义齿产品，为发行人的境内下游客户
经营范围	章程记载的经营范围：口腔医疗及其它医疗项目投资及管理；II类定制式义齿的生产、销售；三类医用超声仪器及有关设备，物理治疗及康复设备，临床检验分析仪器，手术室、急救室、诊疗室设备及器具，口腔科材料，医用卫生材料及敷料，医用缝合材料及粘合剂，软件；二类普通诊察器械，中医器械，医用射线防护用品、装置，医用化验和基础设备器具，口腔科设备及器具，消毒和灭菌设备及器具的批发、零售；口腔及其它医疗服务（仅限于分支机构经营），企业管理咨询服务，互联网医疗服务，医疗人工智能。（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）
合作历史	2016年前，公司仅与深圳周边泰康拜博旗下个别诊所合作，规模较小。2015年12月30日双方签署战略合作协议，公司通过招投标的形式取得泰康拜博全国范围供应商的资格，依托泰康拜博在各重点城市的连锁口腔医疗服务机构，公司快速在对应的重点城市建立起服务网络，随着公司不断加强并提高本地化的服务能力，双方合作规模稳定增长。

报告期内，泰康拜博2018年1月至3月期间为发行人的关联方，截至本招股说明书签署之日其仍持有发行人4.9056%股份，除持有发行人股份、向发行人采购义齿产品及转让资产以外，泰康拜博及其关联方与发行人及其关联方之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅泰康拜博的营业执照、工商资料等信息，了解泰康拜博基本情况；查阅泰康拜博与发行人签署的战略合作协议及补充协议、泰康拜博增资入股发行人的增资协议等相关文件，了解泰康拜博入股发行人的具体情况。

2、访谈发行人实际控制人，访谈泰康拜博相关负责人，了解发行人与泰康拜博的合作历史以及双方之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股关系、其他资金业务往来等利益安排。

3、获取泰康拜博填写的法人股东核查表，通过启信宝、启查查等网站查询泰康拜博的关联方；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、实际控制人及其关系密切的家庭成员、董事、监事、高级管理人员等主要关联方的银行资金流水；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、高级管理人员等关联方，了解是否存在其他资金业务往来。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、2015年12月30日发行人与泰康拜博签署战略合作协议，公司通过招投标的形式取得泰康拜博全国范围供应商的资格，双方合作规模稳定增长；在此之前，双方合作规模较小。

2、泰康拜博2018年1月至3月期间为发行人的关联方，截至本反馈回复报告出具之日其仍持有发行人4.9056%股份，除持有发行人股份、向发行人采购义齿产品及转让资产以外，泰康拜博及其关联方与发行人及其关联方之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等利益安排。

二、泰康拜博增资入股发行人前后在销售收入、销售单价、毛利率、信用政策与结算方式上是否存在差异及原因，是否存在利益输送情形

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、（一）、1、（1）

泰康拜博及其控制的企业”补充披露如下：

“③泰康拜博增资入股前后的情况

项目	入股前	入股后	
	2015 年度	2016 年度	2017 年度
销售收入（万元）	27.46	703.79	1,619.42
销售单价（元/颗或床）	357.06	336.28	322.90
毛利率	57.56%	47.79%	48.38%
信用政策	信用期为 1 个月	信用期为 2 个月	信用期为 2 个月
结算方式	银行转账	银行转账	银行转账

泰康拜博增资入股发行人前，公司主要与泰康拜博旗下某几个口腔诊所单独进行合作，销售金额很小；增资入股后，双方合作上升到泰康拜博集团层面，双方交易金额扩大。增资入股前后，销售价格和毛利率存在一定差异，主要原因是入股前公司仅与泰康拜博的某几个口腔诊所合作，价格由公司与各个口腔诊所单独谈判确定，而入股后，由泰康拜博集团层面与公司通过招投标确定采购价格，因此存在一定差异。泰康拜博增资入股前后，在信用政策方面不存在较大差异，在结算方式上不存在差异。

泰康拜博增资入股后与公司交易金额虽然逐步扩大，但交易已经公司董事会、股东大会审议通过，且公司以招投标方式进入泰康拜博的合格供应商目录，不存在利益输送情形。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅泰康拜博增资入股前后发行人与泰康拜博签订的销售合同，了解合同中约定的销售价格、信用政策、结算方式等条款。

2、获取发行人与泰康拜博的交易明细数据，分析在泰康拜博增资入股前后销售收入、销售价格、销售毛利率等存在差异的原因。

3、访谈发行人管理层和泰康拜博相关负责人，了解泰康拜博增资入股前后在销售收入、销售价格和毛利率存在差异的原因，了解是否存在利益输送。

4、查阅发行人董事会、股东大会审议与泰康拜博交易的会议记录。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、泰康拜博增资入股发行人前后，发行人对泰康拜博的销售收入存在较大差异，差异原因合理；销售价格和毛利率存在一定差异，差异原因合理；在信用政策方面不存在较大差异；在结算方式方面不存在差异。

2、泰康拜博与发行人之间不存在利益输送的情形。

三、泰康拜博不断加大对发行人产品采购的商业合理性及必要性，泰康拜博采购发行人产品占同类产品采购的比例，与其业务规模是否匹配，相关交易是否具备商业实质

【情况说明及补充披露】

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

“④泰康拜博不断加大对发行人产品采购的商业合理性及必要性，泰康拜博采购发行人产品占同类产品采购的比例，与其业务规模是否匹配，相关交易是否具备商业实质

公司与泰康拜博达成战略合作后，按不同地区的销售金额和合作的口腔医院、诊所数量情况如下：

单位：万元；家

地区	项目	2021年 1-6月	2020年 度	2019年 度	2018年 度	2017年 度	2016年 度
北京	销售金额	447.02	605.68	650.32	565.56	409.55	136.67
	医院、诊所数量	16	18	17	17	18	7
上海	销售金额	253.66	456.84	534.39	534.02	359.53	79.30
	医院、诊所数量	34	31	32	32	32	29
广东	销售金额	82.84	163.55	245.75	259.99	223.52	231.44
	医院、诊所数量	17	21	23	28	29	25
云南	销售金额	56.51	82.54	127.59	146.84	163.92	47.87
	医院、诊所数量	10	11	10	10	11	9
浙江	销售金额	36.37	47.27	120.33	90.56	67.10	9.20
	医院、诊所数量	7	9	7	6	8	6

地区	项目	2021 年 1-6 月	2020 年 度	2019 年 度	2018 年 度	2017 年 度	2016 年 度
其他	销售金额	207.29	375.97	418.87	426.91	395.80	199.31
	医院、诊所数量	33	50	50	61	63	54
合计	销售金额	1,083.69	1,731.86	2,097.25	2,023.88	1,619.42	703.79
	医院、诊所数量	117	140	139	154	161	130

2016 年至 **2021 年 1-6 月**，公司对泰康拜博的销售收入分别为 703.79 万元、1,619.42 万元、2,023.88 万元、2,097.25 万元、1,731.86 万元和 **1,083.69 万元**，其中 2017 年较 2016 年增幅较大，主要原因是 2016 年系公司与泰康拜博战略合作的第一年，双方处于磨合阶段，故销售收入相对较小，随着合作的加深，2017 年销售收入增加；2018 年较 2017 年小幅增加，2018 年、2019 年基本稳定，2020 年受新冠疫情影响有所下降。2017 年、2018 年销售收入增加均主要来源于泰康拜博位于北京和上海地区的口腔医院、诊所。具体情况如下：

公司向泰康拜博北京地区口腔医院、诊所销售收入增加的主要原因是：公司于 2016 年 7 月收购了北京超尔，自 2016 年 7 月起在北京建立了生产基地和销售团队，北京生产基地和销售团队的建立，有利于公司缩短交货时间，满足北京地区泰康拜博口腔医院、诊所快速交货的要求，以及更好地为泰康拜博提供取模和售后服务。

公司向泰康拜博上海地区口腔医院、诊所销售收入增加的主要原因是：2016 年，公司在上海投入的销售资源较少，随着合作的加深，公司在上海建立了销售团队，且主要服务于泰康拜博，以便及时与泰康拜博就产品质量、制作习惯、售后服务进行沟通，快速响应泰康拜博的要求。

除上述原因之外，北京是泰康拜博的总部所在地，上海是其曾经的总部所在地，泰康拜博在北京和上海深耕多年，拥有较多口腔医院、诊所和较好市场口碑；以及北京和上海属于一线城市，口腔治疗需求较大，因此两地是公司重点开拓的市场之一。

2016 年至 **2021 年 1-6 月**，与公司合作的泰康拜博口腔医院、诊所数量分别为 130 家、161 家、154 家、139 家、140 家和 **117 家**，数量较多，且主要集中在北京、上海、广东等经济发达的地区，其中 **2021 年 1-6 月合作的数量较 2020 年减少 23 家**，主要系重庆、南昌等地的部分泰康拜博口腔医院、诊所由于距离

较远等原因停止与公司进行合作，该部分口腔医院、诊所对公司采购额本身较小，停止合作对公司影响很小。

综上，泰康拜博 2017 年和 2018 年加大对发行人产品采购具有商业合理性及必要性；2016 年至 2021 年 1-6 月，泰康拜博向公司的采购规模较大，与其业务规模较为匹配，相关交易具备商业实质。报告期内，泰康拜博采购发行人产品占其同类产品采购的比例约为 20-30%。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人向泰康拜博销售情况的明细表，按省份等分析销售收入增长原因。

2、对泰康拜博进行实地走访、视频访谈，了解泰康拜博向公司采购义齿的原因、其诊所在全国的分布情况以及向发行人采购产品占其采购同类产品的比例等。

3、对泰康拜博进行函证。

4、访谈发行人境内业务销售负责人，了解发行人向泰康拜博的销售情况，销售收入变动的原因等。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、泰康拜博 2017 年和 2018 年加大对发行人产品采购具有商业合理性及必要性。

2、2016 年至 2021 年 1-6 月，泰康拜博向公司的采购规模较大，与其业务规模较为匹配，相关交易具备商业实质。

3、报告期内，泰康拜博采购发行人产品占其同类产品采购的比例约为 20-30%。

四、报告期内向泰康拜博销售的主要产品类别、数量及结构，是否存在专门向泰康拜博销售的产品，泰康拜博的付款条件、结算方式、信用期、退换货等方面与其他客户的差异情况

【情况说明及补充披露】

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

“⑤向泰康拜博销售的主要产品类别、数量及结构，是否存在专门向泰康拜博销售的产品

报告期内，公司向泰康拜博销售的产品类别、数量及结构列示如下：

单位：万颗/床；万元

年度	产品类别	数量	收入	数量结构	收入结构
2021年1-6月	陶瓷类	1.83	643.21	52.27%	59.35%
	金属类	0.64	265.63	18.41%	24.51%
	钢托类	0.08	35.15	2.17%	3.24%
	胶托类	0.28	51.43	8.13%	4.75%
	正畸类	0.32	43.85	9.06%	4.05%
	其他类	0.35	44.43	9.97%	4.10%
	合计	3.50	1,083.69	100.00%	100.00%
2020年度	陶瓷类	2.84	993.58	48.97%	57.37%
	金属类	1.02	418.73	17.59%	24.18%
	钢托类	0.14	56.99	2.41%	3.29%
	胶托类	0.49	95.84	8.45%	5.53%
	正畸类	0.74	105.90	12.76%	6.11%
	其他类	0.56	60.82	9.66%	3.51%
	合计	5.80	1,731.86	100.00%	100.00%
2019年度	陶瓷类	3.44	1,255.58	48.25%	59.87%
	金属类	1.33	512.82	18.65%	24.45%
	钢托类	0.18	68.46	2.52%	3.26%
	胶托类	0.66	100.06	9.26%	4.77%
	正畸类	0.79	101.94	11.08%	4.86%
	其他类	0.72	58.39	10.10%	2.78%

年度	产品类别	数量	收入	数量结构	收入结构
	合计	7.13	2,097.25	100.00%	100.00%
2018 年度	陶瓷类	2.86	1,194.80	45.98%	59.04%
	金属类	1.38	582.40	22.19%	28.78%
	钢托类	0.15	44.60	2.41%	2.20%
	胶托类	0.46	62.61	7.40%	3.09%
	正畸类	0.62	77.66	9.97%	3.84%
	其他类	0.75	61.81	12.06%	3.05%
	合计	6.22	2,023.88	100.00%	100.00%

从上表可以看出，报告期内，公司向泰康拜博销售的主要为固定陶瓷类产品和固定金属类产品，其中固定陶瓷类产品占比分别 59.04%、59.87%、57.37%和 59.35%，固定金属类产品占比分别为 28.78%、24.45%、24.18%和 24.51%。报告期内，销售产品的结构基本保持稳定。

报告期内，公司销售给泰康拜博的产品为定制化产品，定制化主要体现在每个患者口腔状况不一样，对产品的种类、材质、颜色、大小、形状等各项需求也可能不一样。公司不存在专门向泰康拜博销售产品的情形。

⑥付款条件、结算方式、信用期、退换货等方面对比情况

报告期内，泰康拜博的付款条件、结算方式、信用期、退换货等方面与其他境内主要客户的对比情况列示如下：

序号	客户名称	结算方式	付款条件、信用期	退换货比例			
				2021 年 1-6 月	2020 年 度	2019 年 度	2018 年度
1	泰康拜博	银行转账	月结。给予的信用期为 2-3 个月	0.30%	0.07%	0.16%	0.14%
2	深圳市人民医院	银行转账	月结。给予的信用期为 2 个月	0.42%	0.38%	0.80%	0.33%
3	无锡口腔医院	银行转账	月结。给予的信用期为 3 个月。	未退换货	未退换货	0.02%	0.02%
4	武汉大学口腔医院	银行转账	月结。给予的信用期为 1 个月以内。	0.58%	0.20%	0.21%	0.40%
5	东莞健力口腔医院	银行转账	月结。给予的信用期为 1 个月以内。	0.13%	未退换货	未退换货	未退换货
6	中山大学附属口腔	银行转账	月结。给予的信用期为 1 个月。	0.07%	0.53%	0.74%	未销售

序号	客户名称	结算方式	付款条件、信用期	退换货比例			
				2021年 1-6月	2020年 度	2019年 度	2018年度
	医院						
7	云南兑叠医疗器械有限公司	银行转账	月结。给予的信用期为1个月以内。	0.26%	0.11%	0.04%	未销售
8	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	银行转账	月结。给予的信用期为4个月。	0.88%	0.80%	0.21%	未销售

注1：退换货比例=退换货金额/销售收入。

注2：其他境内主要客户指境内前五大客户。

从上表可以看出，泰康拜博的付款条件为月结，信用期为2-3个月，其他境内主要客户的付款条件也为月结，信用期主要集中在1-4个月，无重大差异；泰康拜博与其他境内主要客户的结算方式均为银行转账，无差异；泰康拜博与其他境内主要客户的退换货比例均较小，且无重大差异。综上，报告期内，泰康拜博与其他主要客户在付款条件、付款方式、信用期和退换货等方面无重大差异。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取公司向泰康拜博销售的明细表，分析产品类别、产品结构是否发生较大变动，分析是否存在专门向泰康拜博销售产品的情形。
- 2、查阅公司与泰康拜博、其他境内主要客户签订的合同，了解付款条件、信用期及结算方式等是否存在较大差异。
- 3、获取退换货明细表，分析泰康拜博与其他境内主要客户之间的退换货是否存在较大差异。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、报告期内，发行人向泰康拜博销售的主要为固定陶瓷类产品和固定金属类产品，销售产品数量和收入的结构基本保持稳定。
- 2、报告期内，发行人不存在专门向泰康拜博销售产品的情形。

3、报告期内，泰康拜博与其他境内主要客户在付款条件、付款方式、信用期和退换货等方面无重大差异。

五、报告期内向泰康拜博销售各类产品平均单价的公允性和毛利率的合理性，对比同行业可比公司以及发行人向其他客户的销售情况，分析并披露是否存在较大差异

【情况说明及补充披露】

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

“⑦向泰康拜博销售各类产品平均单价的公允性和毛利率的合理性

报告期内，公司向泰康拜博销售各类产品平均单价和毛利率与境内其他客户比较情况如下：

单位：万元；万颗/床

年度	产品类别	泰康拜博		平均单价		毛利率	
		毛利额	占比	泰康拜博	境内其他客户	泰康拜博	境内其他客户
2021年1-6月	陶瓷类	395.23	68.85%	351.50	392.54	61.45%	64.06%
	金属类	119.81	20.87%	412.21	297.21	45.11%	26.66%
	钢托类	22.31	3.89%	463.78	330.46	63.46%	49.93%
	胶托类	10.63	1.85%	180.70	125.01	20.67%	26.22%
	正畸类	22.20	3.87%	138.31	157.96	50.63%	52.42%
	其他类	3.86	0.67%	127.31	92.87	8.69%	-18.93%
2020年度	陶瓷类	577.46	66.69%	350.23	381.46	58.12%	60.76%
	金属类	173.87	20.08%	411.69	294.64	41.52%	23.13%
	钢托类	34.17	3.95%	400.46	321.00	59.96%	49.85%
	胶托类	36.68	4.24%	194.52	131.00	38.27%	27.45%
	正畸类	54.83	6.33%	142.17	142.24	51.78%	51.66%
	其他类	-11.12	-1.28%	108.34	120.27	-18.28%	-13.41%
2019年度	陶瓷类	729.27	71.75%	364.52	417.89	58.08%	63.86%
	金属类	174.52	17.17%	385.29	291.65	34.03%	24.78%
	钢托类	43.17	4.25%	380.36	302.70	63.06%	49.61%
	胶托类	49.22	4.84%	152.67	111.99	49.19%	24.91%

年度	产品类别	泰康拜博		平均单价		毛利率	
		毛利额	占比	泰康拜博	境内其他客户	泰康拜博	境内其他客户
	正畸类	48.57	4.78%	128.71	132.77	47.65%	40.75%
	其他类	-28.34	-2.79%	80.86	145.09	-48.53%	-6.42%
2018年度	陶瓷类	724.27	68.51%	418.03	426.90	60.62%	64.30%
	金属类	303.91	28.74%	421.29	272.84	52.18%	30.42%
	钢托类	12.90	1.23%	303.64	270.86	28.92%	42.17%
	胶托类	15.34	1.46%	135.29	113.37	24.50%	3.55%
	正畸类	30.08	2.86%	125.60	125.29	38.73%	39.75%
	其他类	-29.35	-2.80%	82.57	164.10	-47.49%	42.13%

注：境内其他客户指除泰康拜博外境内其他所有客户。

报告期内，公司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，两者毛利额合计占向泰康拜博销售实现毛利额的比例分别为 97.24%、88.92%、86.77%和 **89.72%**。以下主要分析前述两类产品平均单价的公允性和毛利率的合理性。

A、固定陶瓷类义齿

报告期内，公司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、350.23 元/颗和 **351.50 元/颗**，毛利率分别为 60.62%、58.08%、58.12%和 **61.45%**；向境内其他客户销售固定陶瓷类义齿的平均单价分别为 426.90 元/颗、417.89 元/颗、381.46 元/颗和 **392.54 元/颗**，毛利率分别为 64.30%、63.86%、60.76%和 **64.06%**，向泰康拜博销售的平均单价和毛利率与境内其他客户相比不存在较大差异。2019 年与 2018 年相比，公司向泰康拜博销售的平均单价下降 12.80%，主要原因是泰康拜博对其 2019 年的义齿采购重新进行了招投标，公司的中标价格整体有所下降。

同行业可比公司中，家红齿科披露了 2018 年和 2019 年 1-4 月固定全瓷烤瓷牙的毛利率，分别为 68.21%和 63.85%，与公司向泰康拜博销售的毛利率不存在较大差异。

B、固定金属类义齿

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、411.69元/颗和**412.21元/颗**，毛利率分别为52.18%、34.03%、41.52%和**45.11%**；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、294.64元/颗和**297.21元/颗**，毛利率分别为30.42%、24.78%、23.13%和**26.66%**，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。公司向泰康拜博销售的固定金属类产品中主要系种植修复类产品，如种植桥等，占比为85%左右，该类产品销售价格及附加值较高；而向境内其他客户销售种植修复类产品的比例相对较低，占比为60%左右。泰康拜博向公司采购种植修复类产品比例较大的原因是：泰康拜博致力于打造为境内高端民营口腔连锁品牌，种植修复系其主推的义齿缺失修复方案之一。

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	2021年1-6月	50.11%	42.16%	466.53	423.08
	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%、89.42%和**92.39%**，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、2020年和**2021年1-6月**，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。**2021年1-6月**，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**49.32%**和**46.57%**，平均单价分别为**447.03元/颗**和**448.09元/颗**，差异较小。

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。钴铬种植上部烤瓷牙的毛利率和单价较低，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。

同行业可比公司中，家红齿科披露了 2018 年和 2019 年 1-4 月固定金属烤瓷牙的毛利率，分别为 43.44%和 41.72%，与公司向泰康拜博销售的毛利率不存在较大差异。

综上，报告期内，公司向泰康拜博销售各类产品的平均单价公允，毛利率合理；与同行业可比公司以及其他客户不存在较大差异。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取公司的销售明细表，分产品类别等计算各类产品的平均单价、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。
- 2、访谈公司销售主管，了解公司的产品报价政策等。
- 3、查阅同行业可比公司的定期报告等，分析其毛利率与泰康拜博是否存在较大差异。
- 4、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。
- 5、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。
- 6、对泰康拜博进行函证。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人向泰康拜博销售各类产品的平均单价公允，毛利率合理，

与同行业可比公司以及其他客户不存在较大差异。

六、报告期各期泰康拜博的期末库存及期后结转情况，应收账款及期后回款情况，销售退回情况，包括退回的金额和原因等

【情况说明及补充披露】

（一）报告期各期泰康拜博的期末库存及期后结转情况

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

“⑧期末库存及期后结转情况

公司向泰康拜博销售的产品主要为定制式义齿和定制式正畸产品。该类产品只有当患者确定在诊所接受治疗，由医生完成取患者牙模、确定产品制作要求，并将牙模和制作单一同寄送到公司后，公司才开始生产。

一般情况下，从患者确定接受治疗并下单，到复诊试戴产品的周期通常为2至3周。公司境内业务通常在接到销售订单后的一周内完成制作和配送，以配合患者的治疗周期。因此，泰康拜博采购的义齿类产品和正畸类产品，通常会在收到货的两周内佩戴给患者。报告期各期末，泰康拜博的期末库存金额较小，期后结转情况良好。”

（二）应收账款及期后回款情况，销售退回情况

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

“⑨应收账款及期后回款情况

报告期内，泰康拜博的应收账款及期后回款情况如下：

单位：万元

日期	应收账款 金额	期后回款				回款 比例
		2019 年度	2020 年度	2021 年 1-9 月	合计	
2021-6-30	1,092.77	不适用	不适用	798.39	798.39	73.06%
2020-12-31	751.68	不适用	不适用	549.48	549.48	73.10%
2019-12-31	837.09	不适用	768.25	55.61	823.86	98.42%

日期	应收账款 金额	期后回款				回款 比例
		2019 年度	2020 年度	2021 年 1-9 月	合计	
2018-12-31	539.15	506.85	24.12	8.18	539.15	100.00%

注：2021 年 6 月 30 日的应收账款期后回款为 2021 年 7 至 9 月的回款数据。

2018 年末、2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末的应收账款，截至 2021 年 9 月 30 日期后回款比例分别为 100.00%、98.42%、73.10%和 73.06%。2018 年末剩余未回款项已在 2021 年 4 月结清。2019 年末剩余未回款截至 2021 年 9 月末仍有少量未结清，主要原因为：部分医院或门诊因暂时资金周转困难，推迟支付；部分医院或门诊因人员变动频繁，付款延后。2020 年末应收账款截至 2021 年 9 月回款比例较低，主要原因为部分医院和门诊因暂时资金周转困难，延迟付款。2021 年 6 月末泰康拜博期后回款情况较好。

⑩销售退回情况

报告期内，泰康拜博的销售退回金额分别为 2.92 万元、3.28 万元、1.15 万元和 3.25 万元，占公司对泰康拜博销售收入的比例分别为 0.14%、0.16%、0.07%和 0.30%，占比很小，退回原因主要系产品未达到订单要求。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、视频访谈或实地走访 2018 年-2020 年与发行人交易额较大的泰康拜博医院、门诊，了解其业务流程、存货管理方式、2018 年-2020 年各年末存货数量及周转情况，以及访谈或走访时点泰康拜博医院、门诊中来自发行人的存货数量。

2、对于实地走访的泰康拜博医院、门诊，针对 2018 年、2019 年和 2020 年 12 月的产品发货情况，抽取部分销售订单，在医院或门诊的系统中核实相关产品的患者佩戴时间，验证泰康拜博医院或门诊向家鸿口腔采购产品的周转时间。

对泰康拜博医院、门诊的访谈情况汇总如下：

医院、门诊名称	访谈时间	访谈形式	访谈地点	受访人员身份
北京泰康拜博口腔医院有限公司	2021-5-13	现场访谈	北京市	医生
上海泰康拜博昌仁口腔医院有限公司	2021-5-19	现场访谈	上海市	医生

医院、门诊名称	访谈时间	访谈形式	访谈地点	受访人员身份
上海泰康拜博博尔口腔门诊部有限公司	2021-5-19	现场访谈	上海市	客服主管、医生
天津泰康拜博口腔医院有限公司	2021-5-13	现场访谈	北京市（走访时院长于北京泰康拜博口腔医院有限公司坐诊）	院长
成都泰康拜博拜尔口腔医院有限公司	2021-5-25	现场访谈	四川省成都市	前台经理
无锡泰康拜博口腔医院有限公司	2021-5-21	现场访谈	江苏省无锡市	护士长
北京泰康拜博天行健口腔门诊部有限公司	2021-5-13	现场访谈	北京市	院长
郑州拜博医疗企业管理有限公司拜博口腔医院	2021-5-26	现场访谈	河南省郑州市	客服主管
嵊州泰康拜博口腔门诊部有限公司	2021-5-20	现场访谈	浙江省嵊州市	院长
泰康拜博医疗集团有限公司宁波江北泰康拜博拜尔口腔医院	2021-5-20	现场访谈	浙江省宁波市	护士长
东莞东城泰康拜博口腔门诊部有限公司	2021-5-15	现场访谈	广东省东莞市	主治医师

执行核查程序的医院、诊所收入金额及占比情况如下：

金额：万元

医院、门诊名称	收入金额		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
北京泰康拜博口腔医院有限公司	207.94	271.01	241.71
上海泰康拜博昌仁口腔医院有限公司	184.92	177.71	129.65
上海泰康拜博博尔口腔门诊部有限公司	44.27	76.32	89.74
天津泰康拜博口腔医院有限公司	65.67	52.5	35.69
成都泰康拜博拜尔口腔医院有限公司	47.89	46.88	41.03
无锡泰康拜博口腔医院有限公司	63.80	54.77	17.42
北京泰康拜博天行健口腔门诊部有限公司	75.89	28.14	19.61
郑州拜博医疗企业管理有限公司拜博口腔医院	18.39	27.7	68.37
嵊州泰康拜博口腔门诊部有限公司	18.49	48.88	42.77
泰康拜博医疗集团有限公司宁波江北泰康拜博拜尔口腔医院	3.03	50.17	25.21
东莞东城泰康拜博口腔门诊部有限公司	19.81	29.87	0.79
金额小计	750.10	863.95	711.99
泰康拜博收入金额	1,731.86	2,097.25	2,023.88

医院、门诊名称	收入金额		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金额占比	43.31%	41.19%	35.18%

3、获取发行人报告期各期末应收账款明细以及期后回款情况，了解泰康拜博应收账款及期后回款情况，并向发行人销售部门访谈了解具体情况。

4、获取发行人销售退回明细，汇总报告期各期销售退回情况，针对销售退回金额较大的医院或门诊，向发行人销售部门访谈确认具体情况和原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人向泰康拜博销售的产品主要为定制式产品，报告期各期末，泰康拜博的期末库存较少，期后结转情况良好。

2、泰康拜博 2018 年末和 2019 年末应收账款回款情况较好；2020 年末应收账款回款较慢的原因合理；2021 年 6 月末应收账款回款情况较好。

3、报告期内，泰康拜博的销售退回金额占比很小，退回原因合理。

问题 8、关于种植类产品经销业务

申报文件显示：

(1) 2018 年 10 月，发行人与全球知名种植类产品厂商登士柏建立了合作关系，经销登士柏种植类产品，约定公司作为其在华南部分区域的经销商，经销模式为先款后货的买断式经销，公司与登士柏的代理合同每年续签一次，双方根据市场情况、营销策略等共同确定公司在协议有效期内的最低采购金额。

(2) 2019 年度和 2020 年 1-6 月，发行人经销种植类产品产生的销售收入金额分别为 2,149.79 万元和 1,169.69 万元。

(3) 在公司经销种植类产品业务中，还存在寄售的销售情形。对于种植类产品使用量大的客户，公司在客户处设立寄存仓库，在约定的时间对客户消耗的产品进行核对和结算。2019 年度和 2020 年 1-6 月寄售模式实现的销售收入金额分别为 563.58 万元和 470.85 万元。

请发行人补充披露：

(1) 登士柏与发行人经销协议的主要条款，关于定价机制、物流和运费承担方式、退换货机制、信用政策、返利政策和各期返利金额，各期协议最低采购金额与实际采购金额，是否存在重大差异，认定登士柏与发行人为买断式经销的依据。

(2) 登士柏与发行人开展业务合作的商业背景及原因，登士柏是否利用发行人对终端客户的销售渠道、还是发行人利用登士柏对终端医院的客户资源实施推广和销售，登士柏是否限制发行人经销价格、经销区域，发行人是否为登士柏华南区唯一经销商。

(3) 登士柏在中国境内其他区域经销商情况，采用先款后货的买断式经销模式是其他经销商是否一致，结合发行人与其他经销商在销售渠道、下游客户、营销和推广能力、配送能力方面的对比情况，分析发行人与登士柏合作关系的稳定性和可持续性，发行人是否可能获得其他区域的经销权及进展。

(4) 报告期内登士柏向中国境内其他区域经销商销售种植体产品的单价、毛利率与发行人是否存在显著差异。

(5) 各期种植类产品前五大客户情况，各客户间销售单价、毛利率、信用政策、结算周期是否存在显著差异，并分析发行人成为登士柏经销商次年即实现 2,149.79 万元收入的合理性。

(6) 寄售模式下主要客户情况，与登士柏、发行人及关联方是否存在关联关系；寄售收入确认依据及时点，是否存在提前确认收入的情况，寄售模式下对于发出商品如何进行风险控制，是否存在客户已领用而未通知发行人的情形，发行人如何进行盘点，发行人寄售的商品与寄售仓中其他供应商的寄售商品是否可区分和单独识别。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对寄售商品的监盘情况。

回复：

一、登士柏与发行人经销协议的主要条款，关于定价机制、物流和运费承担方式、退换货机制、信用政策、返利政策和各期返利金额，各期协议最低采购金额与实际采购金额，是否存在重大差异，认定登士柏与发行人为买断式经销的依据

【情况说明及补充披露】

（一）登士柏与公司经销协议的主要条款

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（二）1、采购模式”处补充披露如下：

“（2）登士柏与公司经销协议的主要条款

公司与登士柏签订的种植类产品代理协议主要条款和返利金额如下：

项目	2021 年合同	2020 年合同	2019 年合同	2018 年合同
经销产品和区域	授权产品： Astra®TX、 Astra®EV-S 种植系列产品 授权区域： 广东省（汕头、潮州、揭阳、汕尾等八个城市除外）的公立医院和民营市场；其中全国口腔连锁机构除外，登士柏对上述区域的部分医院或诊所保留直销权	授权产品： Astra®TX、 Astra®EV-S 种植系列产品 授权区域： 广东省的公立医院（汕头、潮州、揭阳等五个城市除外）和民营市场、广西、海南省的公立医院和民营市场，其中全国口腔连锁机构除外，登士柏对上述区域的部分医院或诊所保留直销权	1、授权产品： Astra®TX 种植系列产品 授权区域： 独家授权广东省公立医院（部分公立医院除外）； 非独家授权广东省民营口腔客户，广东省民营口腔客户启安华锐有权直销； 2、授权产品： Astra®EV 种植系列产品 授权区域： 深圳市人民医院、广东省口腔医院、香港大学深圳医院、江门市口腔医院、深圳市南山区人民医院等广东省内医院和深圳市云杉医疗管理有限公司	授权产品： Astra®TX 种植系列产品 授权区域： 独家授权广东省公立医院； 非独家授权广东省民营口腔客户，广东省民营口腔客户启安华锐有权直销。
定价机制	登士柏向经销商销售主要采用全国统一定价，同时，如果经销商的采购额或终端销售额达到与登士柏约定的条件，登士柏会给予经销商一定比例的返利。			
物流和运费承担方式	登士柏负责将货物运输至公司指定地点，运输费用由登士柏承担			

项目	2021 年合同	2020 年合同	2019 年合同	2018 年合同
信用政策	先款后货			
退换货机制	1、换货：公司在完成 2021 年季度/年度最低购买要求下，每个季度享有一次换货机会，换货金额不得超过上季度采购总额的 2%； 2、退货：登士柏不接受退货，种植失败除外。	1、换货：公司在完成 2020 年季度/年度最低购买要求下，每个季度享有一次换货机会，换货金额不得超过上季度采购总额的 2%； 2、退货：登士柏不接受退货，种植失败除外。	1、换货：公司在完成 2019 年月度/季度/年度最低购买要求下，每个季度享有一次换货机会，换货金额不得超过上季度采购总额的 2%； 2、退货：登士柏不接受退货，种植失败除外。	1、换货：如公司需要换货，登士柏视具体情况尽量满足； 2、退货：登士柏不接受退货，种植失败除外。
返利政策	1、公司完成季度最低采购额，返还季度实际采购开票总额（不含税金额）的 6.00% 作为返利；完成 2021 年全年最低采购额，将年度实际采购开票总额（不含税金额）的 2.00% 作为返利，年度最低采购金额为 4,900.00 万元（无税）； 2、公司如能每月按要求上传业务进展情况及数据，可获得季度实际采购开票总额（不含税金额）的 1.00% 作为奖励； 上述所获返利不是以现金形式返还给公司，也不得抵扣货款，而是以返还货物的形式给到公司。	1、公司每月完成最低采购金额，按照实际采购开票总额（不含税金额）的 7% 作为奖励，年度最低采购金额为 6,000.00 万元（含税）； 2、公司在完成最低销售额 5,000.00 万元（以经销商采购成本含税计算）后，将年度实际开票总额（不含税金额）的 2.00% 作为返利； 上述所获返利不是以现金形式返还给公司，也不得抵扣货款，而是以返还货物的形式给到公司。	1、公司每月完成最低采购金额，按照实际采购开票总额（不含税金额）的 7% 作为奖励，年度最低采购金额为 3,600.00 万元（含税）； 2、公司在完成最低销售额（即 2,520.00 万元含税）后，返利实际采购开票总额（不含税金额）的 2.00% 作为奖励； 3、对于 2019 年内公司新开发的客户，按照销售对应的采购额（不含税）给予 2.00% 的返利作为奖励。 上述所获返利不是以现金形式返还给公司，也不得抵扣货款，而是以返还货物的形式给到公司。	1、公司每月完成最低采购金额，按照实际采购开票总额（不含税金额）的 7% 作为奖励，年度最低采购金额为 1,000.00 万元（不含税）； 2、公司在完成最低销售额（即 900.00 万元不含税）后，返利实际采购开票总额（不含税金额）的 2.00% 作为奖励。 上述所获返利不是以现金形式返还给公司，也不得抵扣货款，而是以返还货物的形式给到公司。
返利金额（万元）	177.90	431.98	178.60	61.10

”

（二）各期协议最低采购金额与实际采购金额，是否存在重大差异

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料及产成品的采购情况”补充披露如下：

“8、种植类产品最低采购金额与实际采购金额

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，并按照实际采购开票总额（不含税金额）作为返利计算的基础。报告期各期，公司与登士柏协议约定的最低采购金额和采购付款金额如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
协议约定的最低采购金额（A）	2,126.66	6,000.00	3,600.00	1,000.00
采购付款额（B）	2,133.78	3,001.08	3,618.48	1,169.85
差异金额（C=B-A）	7.12	-2,998.92	18.48	169.85

注：2018 年度和 2021 年度协议约定的是不含税采购金额，2019 年度和 2020 年度协议约定的是含税采购金额。

2018 年度、2019 年度和 2021 年 1-6 月，协议约定的最低采购金额与采购付款额不存在重大差异。2020 年度，受疫情影响，公司种植类产品销量未达预期，公司未完成协议约定的采购量，采购付款额与协议约定的最低采购金额存在差异。

2020 年度，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。登士柏出于稳定经销商经营业务的考虑，按照与经销商的实际交易额给予返利，并按交易额给予额外返利。

报告期各期，公司的返利金额构成如下：

单位：万元

返利类型	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购返利及额外返利	177.90	385.41	165.07	61.10
新开发客户返利	-	-	13.53	-
销售返利	-	46.57	-	-
合计	177.90	431.98	178.60	61.10

”

（三）认定为买断式经销的依据

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司采购情况和主要

供应商”之“(一)主要原材料及产成品的采购情况”补充披露如下：

“9、认定登士柏与发行人为买断式经销的依据

根据公司与登士柏签订的经销协议，公司需以自身名义对种植类产品进行销售，公司在收到货物时必须所有货物进行核对、检查，如果收到的货物与订购的不符，需在货到后2天内通知登士柏予以更换，未通知登士柏则视为发货与订货相符。除种植失败外，登士柏无义务接收根据协议条款已下订单并已发货的产品的退货。因此，产品经公司验收后，公司即拥有与商品相关的控制权，登士柏与公司之间为买断式经销。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅报告期内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，分析其经销授权产品、区域、定价机制、物流和运费承担方式、退换货机制、信用政策、返利政策等主要条款。

2、分析经销协议公司主要权利义务条款，确定买断式经销的依据是否充足。

3、对登士柏进行视频访谈，了解登士柏在中国境内其他区域经销商情况以及发行人与登士柏合作关系的稳定性和持续性，了解发行人未达到最低采购额的原因。

4、对登士柏进行函证。

5、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的背景及原因。

6、获取并检查发行人种植类产品的采购明细及付款明细。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人与登士柏的经销协议一年一签，每年的协议主要条款变化不大。

2、2018年度、2019年度和2021年1-6月，协议约定的最低采购金额与采购付款额不存在重大差异。2020年度，受疫情影响，发行人未完成协议约定的

采购量，采购付款额与协议约定的最低采购金额存在差异，差异原因合理。

3、根据登士柏与公司签订的经销协议，登士柏向公司销售的产品，在经公司验收后即取得产品控制权，发行人与登士柏的交易为买断式经销。

二、登士柏与发行人开展业务合作的商业背景及原因，登士柏是否利用发行人对终端客户的销售渠道、还是发行人利用登士柏对终端医院的客户资源实施推广和销售，登士柏是否限制发行人经销价格、经销区域，发行人是否为登士柏华南区唯一经销商

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（二）1、采购模式”处补充披露如下：

“（1）登士柏与发行人开展业务合作的商业背景及原因

国内各品牌种植类产品的销售通常由种植类产品厂商及其经销商完成。登士柏种植类产品在中国大陆其他地区主要通过当地的经销商进行销售，广东地区主要业务原通过登士柏子公司启安华锐深圳分公司进行直销。发行人的义齿业务在广东地区有一定的优势，有覆盖较广、数量较多的医院及诊所资源，同时发行人员工专业知识、行业经验等相对于其他非义齿企业经销商有一定的优势，因此登士柏选择通过与发行人合作经销其种植类产品。

双方达成经销合作关系以后，针对登士柏原有的终端客户资源，发行人可以继续深入推广登士柏种植类产品业务，同时可以带动发行人自有义齿产品的销售；对于发行人的终端客户资源，登士柏可以推广其种植类产品，扩大其品牌的影响力和覆盖面；针对双方都未涉及的潜在客户资源，登士柏与发行人形成较好的配合关系，共同开拓新的终端客户。

登士柏并未对发行人的销售价格进行限制。报告期内每一年登士柏与发行人签署的代理协议对发行人的经销区域均有一定的限制。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，上述授权区域是广东省比较发达的城

市，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。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈登士柏种植类产品业务相关负责人，了解登士柏与发行人开展业务合作的背景情况，确认发行人是否为华南地区唯一经销商，了解双方之间合作的相互依赖性。

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的背景及原因；了解登士柏在中国境内其他区域经销商情况以及发行人与登士柏合作关系的稳定性和持续性。

3、查阅报告期内发行人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，核查发行人是否为登士柏在华南地区的唯一经销商。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人的义齿业务在广东地区有一定的优势，有覆盖较广、数量较多的医院及诊所资源，因此登士柏选择与发行人开展业务合作。

2、双方达成合作以后，发行人利用了登士柏原有的终端客户资源进行深度合作，对于发行人终端客户，登士柏也借着与发行人合作的机会推广其种植类产品，双方也共同开拓均未涉足的潜在新客户。

3、登士柏未限制发行人的经销价格，但对发行人的经销区域有一定限制，发行人不是登士柏在华南地区的唯一经销商，是授权区域内的唯一经销商。

三、登士柏在中国境内其他区域经销商情况，采用先款后货的买断式经销模式是其他经销商是否一致，结合发行人与其他经销商在销售渠道、下游客户、营销和推广能力、配送能力方面的对比情况，分析发行人与登士柏合作关系的稳定性和可持续性，发行人是否可能获得其他区域的经销权及进展。

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（二）1、采购模式”

处补充披露如下：

“（3）发行人与登士柏合作关系的稳定性和可持续性

登士柏在中国境内主要省份都有合作的经销商，其他区域主要经销商情况如下：

经销商名称	主要情况	负责区域	经销模式
上海朗峻医疗设备有限公司	成立日期：2002-3-11 股东：曹成云、冯守贤	上海地区	先款后货； 买断式经销
北京驰洪医疗科技股份有限公司	成立日期：2007-6-28 股东：刘国庆、张敬东、刘艳云、孙天卉等人	北京地区	先款后货； 买断式经销
浙江众成医药有限公司	成立日期：1993-7-22 股东：浙江浙北药业有限公司、王忠、丁彩莲、王国英、廖方斌	浙江地区	先款后货； 买断式经销
成都骅光医疗器械有限公司	成立日期：2006-09-21 股东：四川新华光医疗科技有限公司	四川地区	先款后货； 买断式经销
西安鑫天昊医疗管理有限公司	成立日期：2017-05-16 股东：张秀松、张兴昊	陕西地区	先款后货； 买断式经销

发行人采用先款后货的买断式经销模式和其他经销商一致。发行人与其他经销商在销售渠道、下游客户、营销和推广能力、配送能力方面的对比情况如下：

经销商	销售渠道	下游客户	营销和推广能力	配送能力
发行人	发行人义齿业务在广东地区拥有众多优质的公立医院、民营医院和诊所客户，可以有效利用现有义齿客户进行种植类产品推广	公立医院、民营医院、诊所	发行人在广东地区是比较知名的义齿加工厂商，有一定品牌知名度；发行人员工对口腔行业熟悉，与医生沟通顺畅	发行人在各地区的客户处均配有服务人员，并在销售量较大的客户处设有寄售仓库
其他经销商	经销商其他耗材已进入的医院、诊所客户或新开拓销售渠道	公立医院、民营医院、诊所	视经销商人员及专业能力而不同	视经销商资金规模、服务网络不同

发行人在广东地区拥有众多优质的公立医院、民营医院和诊所客户，可以有效利用义齿现有渠道优势推广种植类产品业务；同时发行人在开拓潜在新客户的时候，可以和登士柏配合一起推广种植类产品，形成种植类产品和义齿产品协同发展的新模式；发行人拥有 **17 名** 种植类产品销售人员，每天往返于公司和客户之间，服务频次高，可以现场发现问题，及时将信息传递给登士柏服务人员，使客户的问题第一时间得到解决，同时由于整体解决方案的提供，发行人与登士柏双方更加理解和熟悉对方产品的性能，以及所能达到的最终修复效果，可以为医

生提供更加个性的、有针对性的解决方案,更好地服务终端客户和医生。种植体、配件到上部修复体整体解决方案促使发行人与登士柏的合作关系越来越稳固,而且随着时间的积累,双方转换合作对象成本高,合作关系稳定且持续。

目前发行人并未有增加其他经销区域的计划。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序:

1、访谈登士柏种植类产品业务相关负责人,了解登士柏其他经销商的情况,了解发行人与其他经销商在销售渠道、下游客户等方面的对比情况以及登士柏与发行人合作的稳定性和持续性,了解发行人是否有增加其他经销区域的计划以及登士柏的意愿。

2、访谈发行人经销业务负责人,了解登士柏在中国境内其他区域经销商情况以及发行人与登士柏合作关系的稳定性和持续性,了解发行人是否有增加其他经销区域的计划。

3、查询登士柏相关经销商的官网、并在企查查等网站查询登士柏其他主要经销商的相关情况。

【核查意见】

经核查,保荐机构和申报会计师认为:

1、发行人采用先款后货的买断式经销模式与其他经销商一致。

2、发行人在广东地区拥有众多优质的公立医院、民营医院和诊所客户,可以有效利用义齿现有渠道优势推广种植类产品业务,并且发行人有较好的服务终端客户和医生的能力,发行人与登士柏合作关系稳定、可持续。

3、发行人暂时未有增加其他经销区域的计划。

四、报告期内登士柏向中国境内其他区域经销商销售种植体产品的单价、毛利率与发行人是否存在显著差异。

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“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”补充披露如下：

“③登士柏向中国境内其他区域经销商销售种植类产品的单价、毛利率与发行人是否存在显著差异

登士柏在全国各地有多家经销商，针对各家经销商，登士柏主要采用全国统一定价的方式，同时，如果经销商的采购额或终端销售额达到与登士柏约定的条件，登士柏会给予经销商一定比例的返利，且返利比例基本相同。综上，报告期内登士柏向中国境内其他区域经销商销售种植类产品的单价、毛利率与发行人不存在显著差异。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

访谈登士柏种植类产品业务相关负责人，了解登士柏在中国境内其他区域经销商情况，了解登士柏向中国境内主要经销商销售种植类产品的单价和毛利率情况，核查登士柏向发行人销售产品与其他经销商是否存在显著差异。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，登士柏向中国境内其他区域经销商销售种植类产品的单价、毛利率与发行人不存在显著差异。

五、各期种植类产品前五大客户情况，各客户间销售单价、毛利率、信用政策、结算周期是否存在显著差异，并分析发行人成为登士柏经销商次年即实现 2,149.79 万元收入的合理性

【情况说明及补充披露】

（一）前五大客户销售单价、毛利率、信用政策、结算周期情况

发行人在招股说明书“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”补充披露如下：

“②种植类产品前五大客户单价、毛利率、信用政策、结算周期

报告期内，公司种植类产品前五大客户销售单价、毛利率、信用政策、结算

周期情况如下：

单位：万元；元/个

年度	客户名称	收入	单价	毛利率	信用政策	结算周期
2021年1-6月	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	310.94	1,129.03	42.69%	4个月	月结
	深圳市人民医院	310.30	1,224.06	40.55%	2个月	月结
	中山大学附属口腔医院	273.71	1,125.91	41.22%	1个月	月结
	江门市口腔医院	101.96	1,126.63	38.77%	1个月	月结
	香港大学深圳医院	93.80	946.53	40.39%	3个月	月结
	合 计	1,090.70				
2020年度	深圳市人民医院	431.12	1,098.12	39.60%	2个月	月结
	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	375.51	1,022.34	41.86%	4个月	月结
	中山大学附属口腔医院	347.41	1,139.81	40.60%	1个月	月结
	深圳麦芽医疗控股有限公司	114.28	951.52	25.74%	1个月	月结
	江门市口腔医院	113.67	1,062.31	37.29%	1个月	月结
	合 计	1,381.99				
2019年度	深圳市人民医院	566.12	1,061.15	38.33%	2个月	月结
	中山大学附属口腔医院	306.82	1,110.86	37.01%	1个月	月结
	深圳麦芽医疗控股有限公司	177.31	747.85	19.54%	1个月	月结
	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	174.70	1,006.93	26.54%	4个月	月结
	江门市口腔医院	78.52	1,254.28	32.51%	1个月	月结
	合 计	1,303.48				

注:2020年毛利率为剔除合同履行成本后的毛利率。

2019年和2020年，深圳麦芽医疗控股有限公司销售单价及毛利率较低，主要原因是深圳麦芽医疗控股有限公司在深圳属于规模较大的民营连锁口腔医疗机构，且是公司成为登士柏经销商后新开拓的较大客户，为促成双方的合作，公司给予了一定价格优惠。2021年1-6月，公司对香港大学深圳医院的销售单价相对较低，主要系销售结构存在差异导致，具体原因为：公司向客户销售的种植类产品中主要包含种植体、基台、工具及其他配件等，其中种植体销售价格相对较高，通常超过2000元/个，但基台、工具及其他配件相对低一些，通常低于1500元/个，2021年1-6月，公司向南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）、深圳市人民医院、中山大学附属口腔医院和江门市口腔医院销售的种植

类产品中种植体数量占比为 30%左右，而向香港大学深圳医院销售的种植类产品中种植体数量占比为 20%左右，占比较低导致向香港大学深圳医院的平均销售价格较低。除此之外，种植类产品前五大客户中其他客户之间单价和毛利率不存在显著差异。

如上表所示，报告期内种植类产品前五大客户之间信用政策、结算周期不存在显著差异。”

（二）成为登士柏经销商次年即实现 2,149.79 万元收入的合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、3、（6）种植类产品”补充披露如下：

“公司成为登士柏经销商次年即实现 2,149.79 万元收入的主要原因是：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，发展公司成为其广东地区的经销商后，公司承接了登士柏在广东地区的部分客户。公司利用在广东地区义齿行业的影响力，以及义齿和种植类产品交叉销售的优势，不断挖掘客户的需求。2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，种植类产品来自承接登士柏客户和公司新开发客户的收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
承接登士柏客户	1,669.67	69.49%	2,179.79	63.53%	1,573.18	73.18%
新开发客户	732.96	30.51%	1,251.13	36.47%	576.61	26.82%
合 计	2,402.63	100.00%	3,430.92	100.00%	2,149.79	100.00%

”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期内种植类产品前五大客户销售收入和销售成本明细表，对比各客户间的销售价格、毛利率等，分析是否存在显著差异。

2、获取发行人报告期内种植类产品前五大客户销售合同、销售订单等，抽查销售回款记录，分析各客户间的信用政策、结算周期是否存在显著差异。

3、获取发行人报告期内种植类产品销售明细表，获取承继登士柏客户的清单，访谈发行人种植类产品业务负责人，分析 2019 年度发行人实现 2,149.79 万元收入的具体原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，除深圳麦芽医疗控股有限公司、**香港大学深圳医院**外，发行人种植类产品前五大客户之间的销售单价、毛利率不存在显著差异，深圳麦芽医疗控股有限公司的销售单价和毛利率较低的原因合理，**香港大学深圳医院销售单价较低的原因合理**；报告期内，发行人种植类产品前五大客户之间的信用政策、结算周期不存在显著差异。

2、发行人成为登士柏经销商次年即实现 2,149.79 万元收入具有合理性。

六、寄售模式下主要客户情况，与登士柏、发行人及关联方是否存在关联关系；寄售收入确认依据及时点，是否存在提前确认收入的情况，寄售模式下对于发出商品如何进行风险控制，是否存在客户已领用而未通知发行人的情形，发行人如何进行盘点，发行人寄售的商品与寄售仓中其他供应商的寄售商品是否可区分和单独识别

【情况说明及披露】

（一）寄售模式下主要客户情况，与登士柏、发行人及关联方是否存在关联关系

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”补充披露如下：

“（五）寄售模式

1、寄售模式下主要客户情况，与登士柏、发行人及关联方是否存在关联关系

由于种植类产品的规格型号众多、单价较高，医生需要根据患者的口腔情况选择适合患者的种植体及配件，患者需使用的种植类产品的型号和数量均无法预估，因此，对于种植类产品使用量大的客户，公司在客户处设立寄存仓库。报告

期各期，寄售模式下前五大客户的基本情况及其销售收入如下表所示：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售收入	占当年寄售的植体类产品销售收入的比例	客户类型
2021年1-6月	1	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	310.94	28.01%	公立医院
	2	中山大学附属口腔医院	272.38	24.54%	公立医院
	3	深圳市人民医院	178.74	16.10%	公立医院
	4	香港大学深圳医院	48.26	4.35%	公立医院
	5	深圳市龙岗耳鼻咽喉医院	41.27	3.72%	公立医院
	合计		851.59	76.72%	
2020年度	1	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	376.96	27.08%	公立医院
	2	中山大学附属口腔医院	345.52	24.82%	公立医院
	3	深圳市人民医院	242.17	17.40%	公立医院
	4	深圳麦芽医疗控股有限公司	65.89	4.73%	民营医院/诊所
	5	香港大学深圳医院	64.87	4.66%	公立医院
	合计		1,095.40	78.68%	
2019年度	1	中山大学附属口腔医院	155.86	27.66%	公立医院
	2	深圳市人民医院	148.52	26.35%	公立医院
	3	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	133.73	23.73%	公立医院
	4	深圳麦芽医疗控股有限公司	45.67	8.10%	民营医院/诊所
	5	香港大学深圳医院	31.72	5.63%	公立医院
	合计		515.50	91.47%	

注：公司销售给寄售客户的种植类产品中，部分产品采用寄售模式，部分产品采用非寄售模式，上表中的销售收入仅为该客户寄售模式下的销售收入。

公司寄售模式下主要客户与登士柏、公司及关联方不存在关联关系。”

（二）寄售收入确认依据及时点，是否存在提前确认收入的情况

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”补充披露如下：

“（五）寄售模式

2、寄售收入确认依据及时点，是否存在提前确认收入的情况

寄售模式下，公司在客户处设立寄售仓库，公司根据客户实际领用和消耗的种植类产品制作产品清单，在取得客户确认的产品清单时，确认销售收入，确认收入的依据为经客户确认的产品清单。

2019 年度，客户对其已消耗产品的产品清单进行确认时，表示公司已将产品的主要风险和报酬转移至客户，企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，并且相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。2020 年度和 2021 年 1-6 月，客户对其已消耗产品的产品清单进行确认时，表示公司已将产品的控制权转移至客户。因此，公司不存在提前确认收入的情况。”

（三）寄售模式下对于发出商品如何进行风险控制，是否存在客户已领用而未通知发行人的情形，发行人如何进行盘点，发行人寄售的商品与寄售仓中其他供应商的寄售商品是否可区分和单独识别

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”补充披露如下：

“（五）寄售模式

3、寄售模式下对于发出商品如何进行风险控制，是否存在客户已领用而未通知发行人的情形，发行人如何进行盘点，发行人寄售的商品与寄售仓中其他供应商的寄售商品是否可区分和单独识别

公司针对寄售模式下的发出商品建立了健全的内控制度：

（1）开设寄售库存管理模块

公司在 SAP 系统中开设寄售库存管理模块，公司根据客户需求将种植类产品寄送至客户的寄售仓库时，库管员在 SAP 系统中将该部分产品的库位转移至寄售库存模块，公司通过查询 SAP 中的寄售库存模块，即可了解各寄售客户的寄售库存情况，了解寄售模式下发出商品的规格、型号、数量等信息。

（2）定期对寄售存货进行盘点，并不定期进行抽盘

经客户同意，公司业务员及财务人员可以定期或不定期对客户寄售仓中的存货进行盘点，并制作寄售存货明细清单，并经客户确认。

（3）定期与客户确认其领用和消耗情况

公司业务员定期与客户核对、确定其实际领用和消耗的情况，公司根据与客户约定的产品价格和客户实际消耗情况制作产品清单，由客户审核后盖章或签字确认。

公司会定期或不定期地对寄售存货进行盘点，并定期与客户确认其领用和消耗情况，因此，不存在客户已领用而未通知公司的情形。

客户的寄售仓库会将不同供应商寄售的产品存放在不同的区域或货架，并单独设置货物标签。另外，公司为其经营区域内登士柏品牌产品的独家代理，客户寄售仓中登士柏品牌的产品均为公司的寄售产品。因此，公司寄售的商品与寄售仓中其他供应商的寄售商品可以区分并单独识别。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取寄售模式下主要客户清单，获取发行人寄售模式的主要管理制度，了解其对于发出商品的管控措施。
- 2、对主要寄售客户进行现场监盘，了解客户寄售仓的管理情况，观察发行人的寄售商品与其他供应商的寄售商品是否可区分和单独识别。
- 3、对寄售模式下主要客户进行实地走访、视频访谈。
- 4、检索“企查查”等第三方网络平台，取得了发行人出具的相关说明，核查寄售模式下主要客户情况与登士柏、发行人及关联方是否存在关联关系。
- 5、访谈寄售业务的相关人员，了解寄售模式下的业务流程、客户确认情况、寄售商品的日常管理方式、寄售商品的盘点情况等。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人寄售模式下主要客户与登士柏、发行人及关联方不存在关联关系。
- 2、发行人寄售收入确认依据及时点合理，不存在提前确认收入的情况。
- 3、发行人建立健全了寄售模式发出商品相关的内控制度，发行人会定期或

不定期地对寄售存货进行盘点，寄售模式下不存在客户已领用未通知发行人的情形。

4、发行人寄售的商品与寄售仓中其他供应商的寄售商品可以区分和单独识别。

七、请保荐机构和会计师说明对寄售商品的监盘情况

公司于 2019 年开始对种植类产品的部分客户采用寄售模式进行销售，客户类型主要为公立医院。保荐机构、申报会计师对公司截至 2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日、**2021 年 6 月 30 日**的寄售商品执行了监盘程序，选择的寄售客户主要集中在广东省境内，监盘结果如下：

单位：万元

项 目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31
寄售商品的金额	807.74	643.13	406.78
监盘金额	77.54	280.25	104.29
监盘比例	9.60%	43.58%	25.64%
监盘相符金额	77.54	280.25	104.29
监盘相符金额占比	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：监盘比例=监盘金额/寄售商品的金额，监盘相符金额占比=监盘相符金额/监盘金额。

注 2：2021 年 6 月，受疫情影响，广东地区的部分客户对人员进出管控较为严格，不接受保荐机构和申报会计师对寄售存货的盘点。

经监盘，未发现寄售商品存在重大差异的情况。

除执行监盘程序外，保荐机构和申报会计师对寄售商品还执行了函证程序，对寄售商品的数量和状况进行确认。报告期各期，寄售商品的函证情况如下：

单位：万元

项 目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31
寄售商品	807.74	643.13	406.78
发函金额	764.63	557.85	370.09
发函比例	94.66%	86.74%	90.98%
回函相符金额	356.73	355.27	301.55
回函相符金额占比	44.16%	55.24%	74.13%
替代检查金额	407.90	202.58	68.54
回函相符及替代检查金额	764.63	557.85	370.09
回函相符及替代检查金额占比	94.66%	86.74%	90.98%

报告期内，寄售商品的函证回函均相符。对于未回函的函证，保荐机构、申报会计师执行了替代程序，包括检查经客户确认的寄售商品盘点表，检查寄售商品期后结转情况、期后发货情况和期后盘点情况。经核查，未发现重大异常。

综上所述，保荐机构和申报会计师对寄售商品执行了监盘和函证程序，情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31
寄售存货的金额	807.74	643.13	406.78
监盘、回函确认及替代检查金额	764.63	557.85	370.09
监盘、回函确认及替代检查金额占比	94.66%	86.74%	90.98%

问题 9、关于外销

申报文件显示：

（1）基于行业惯例，境外客户并未与发行人签订销售合同或框架性销售协议，而是通过与牙模一同邮寄的方式下达订单，发行人在收到订单后进行生产，境外客户并无向公司提供长期采购订单的义务。

（2）公司境外销售为 OEM 模式，客户类型主要为境外义齿技工所。

（3）报告期内，境外销售收入占主营业务收入的比重分别为 73.02%、68.20%、61.82%和 61.29%，其中欧洲地区收入增长迅速。

（4）随着贸易摩擦的加剧，部分国家或地区对义齿产品或原材料可能会采取更加严厉的贸易保护措施，如加征关税、发起反倾销、反补贴等，从而影响公司的原材料进口及产品出口，进而对发行人经营情况产生不利影响。

请发行人补充披露：

（1）发行人是否属于境外客户的主要供应商，境外客户向发行人竞争对手采购的情况，结合发行人与主要竞争对手在产品性能、技术参数、服务能力等方面的优劣势对比情况，分析发行人与境外主要客户合作的稳定性和可持续性。

（2）在境外客户未与发行人签订销售合同或框架性销售协议情况下，发行人保证销售渠道稳定的方式，维护客户稳定性所采取具体措施；结合订单内容，披露发行人与客户的主要权利义务以及双方纠纷或争议的解决方式，采用上述

方式销售是否存在较大法律风险，报告期内，发行人与客户是否因订单执行产生纠纷或潜在纠纷，发行人上述外销模式是否与同行业公司外销模式一致，是否存在违反境内外相关监管法律法规的情形。

(3) 各期境外客户数量，持续发生业务往来的客户数量及收入，新增客户数量及对应收入，退出客户数量以及是否存在大额销售退出的情形及原因。

(4) 内外销毛利率差异的原因及合理性。

(5) 欧洲地区收入增长迅速而美洲地区收入变动较小的原因，与当地市场需求情况是否匹配。

(6) 发行人的产品属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税的具体类型和报告期内收入占比、加征关税后对海外销售的实际影响，是否存在大量订单取消、大客户转移采购的情形；结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，分析贸易摩擦风险披露是否充分。

(7) 报告期内 OEM 模式下是否还存在由客户指定采购原材料的情形，如是，请补充披露报告期各期定点采购的主要供应商及客户情况、定点采购金额及占比，请按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求，详细论证并披露定点采购是否属于受托加工情形，定点采购所涉及的采购、销售的会计处理及其合规性。

(8) 境外客户终端销售的实现情况及期末库存情况，是否存在为发行人铺货调节业绩或其他利益输送的情形。

(9) 境外 OEM 客户是否对发行人销售自有品牌或销售区域等进行限制，发行人未来是否有发展自有品牌的计划及其可行性，发行人与 OEM 客户之间是否存在商标、专利等知识产权纠纷或潜在纠纷。

(10) 大陆和香港的通关以及国际航空运输等是否因新冠疫情受限，上述销售模式是否因此受到重大不利影响，是否需补充相关风险提示。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（3）-（8）发表明确意见，请保荐人、申报会计师说明报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额、

境外客户应收账款函证情况、外销业务的投保情况，分析发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况，对发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售发表明确意见。

请发行人律师对问题（2）、（6）、（9）、（10）发表明确意见，并对境外销售的合法合规性，发行人是否面临贸易摩擦风险发表明确意见。

回复：

一、发行人是否属于境外客户的主要供应商，境外客户向发行人竞争对手采购的情况，结合发行人与主要竞争对手在产品性能、技术参数、服务能力等方面的优劣势对比情况，分析发行人与境外主要客户合作的稳定性和可持续性

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、（一）4、公司产品的主要客户群体”更新、补充披露如下：

“发行人与境外的主要客户（报告期内境外前十大客户）合作的情况如下：

主要境外客户	开始合作时间	报告期内发行人向客户销售的产品占客户采购同类产品的比例	境外客户向发行人竞争对手采购的情况
PAN-AM DENTAL, LLC.	2009 年	接近 100%	较少
SENTAGE CORPORATION	2009 年	大约 14%	境外客户 SENTAGE CORPORATION 自身也有加工能力，其 OEM 业务除了与发行人合作外，也与其他几家义齿企业合作
QUALITE DENTALE	2014 年	大约 65%	QUALITE DENTALE 的 OEM 业务除了发行人外，也与其他几家义齿企业合作
LD 集团	2018 年 8 月	接近 100%	该客户在亚洲地区的 OEM 业务主要是和发行人合作
PROTEKET AS 及下属企业	2009 年	大约 60%	该客户在中国地区的 OEM 业务主要是和发行人合作
FLEMMING DENTAL INTERNATIONAL GMBH	2016 年 6 月	大约 60%	该客户的 OEM 业务除了和发行人合作外，也与其他几家义齿企业合作
ARTILABS AB/ UNIDENT LAB AS	2012 年	接近 100%	该客户的 OEM 业务主要是和发行人合作
GD DENTALTECHNIK GMBH	2016 年 10 月	接近 100%	该客户的 OEM 业务主要是和发行人合作

NORDENTA LAB	2015 年 5 月	接近 100%	该客户的 OEM 业务主要是和发行人合作
NORTH CANYON DENTAL	2009 年	接近 100%	该客户的 OEM 业务主要是和发行人合作
H.N. ADVANCE DENTAL SOLUTION LTD	2019 年	接近 100%	该客户的 OEM 业务主要是和发行人合作

注：发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例通过访谈获得。

报告期内境外主要客户与公司的合作均比较密切，除 SENTAGE CORPORATION 外，公司是境外主要客户的主要供应商，境外客户向发行人竞争对手采购量较少。鉴于公司向境外客户销售的产品为定制化产品，公司与主要竞争对手均需要交付符合终端客户及患者需求的义齿和正畸产品，在产品性能、技术参数方面不存在重大差异。公司与境外主要客户合作期限基本都在 5 年以上，部分客户合作时间在 10 年以上，公司和客户之间有着较长时间的磨合和合作经验，公司可以提供较高的产品品质和稳定的交货周期，同时公司还通过境外服务商为客户提供及时的沟通和服务，帮助客户在当地持续发展业务。公司与境外主要客户的合作关系稳定，具有可持续性。”

【核查程序】

保荐机构执行了如下核查程序：

1、获取报告期内发行人境外前十大客户清单，查阅境外客户工商资料和中信保出具的信用报告。

2、访谈发行人境外主要客户，了解发行人与境外主要客户的合作背景、业务流程、向发行人采购的比例以及与发行人合作的稳定性和持续性。访谈发行人境外销售负责人，了解境外主要客户向发行人竞争对手采购情况以及境外主要客户采购订单的情况以及与发行人合作的稳定性。

3、分析境内主要客户与发行人合作的历史背景，核查发行人主要客户自合作以来订单量和销售金额的变化情况，并结合主要客户订单量的情况、发行人的竞争优势，分析发行人与境外客户合作的稳定性和可持续性。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

1、发行人是境外主要客户的主要供应商，境外主要客户向发行人竞争对手

采购量较少。

2、发行人与境外主要客户合作期限基本都在 5 年以上，部分客户合作时间在 10 年以上，发行人和主要客户之间有着较长时间的磨合和合作经验并可以提供较高的产品品质和稳定的交货周期，同时发行人还可以通过境外服务商为客户提供及时的沟通和服务，发行人与境外主要客户的合作关系稳定，具有可持续性。

二、在境外客户未与发行人签订销售合同或框架性销售协议情况下，发行人保证销售渠道稳定的方式，维护客户稳定性所采取具体措施；结合订单内容，披露发行人与客户的主要权利义务以及双方纠纷或争议的解决方式，采用上述方式销售是否存在较大法律风险，报告期内，发行人与客户是否因订单执行产生纠纷或潜在纠纷，发行人上述外销模式是否与同行业公司外销模式一致，是否存在违反境内外相关监管法律法规的情形

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（二）3、（2）境外销售”处补充披露如下：

“①OEM 模式的相关情况

A、未与境外 OEM 客户签订销售合同或框架性销售协议的情况

基于产品定制化的特点，在行业内 OEM 客户通常不会与义齿企业签订销售合同或框架性销售协议。为满足终端医生和患者的需求，OEM 客户需要义齿生产企业能够提供长期、持续稳定的品质和交货能力。义齿企业需要长期积累产品生产设计经验并熟悉客户的需求，以此获得客户的认可进而获得客户长期稳定的订单。

公司与境外主要客户合作期限基本都在 5 年以上，部分客户合作时间在 10 年以上，公司和客户之间有着较长时间的磨合和合作经验。经过长时间的配合，公司从接到订单、理解产品需求、车间排产、订单反馈、出货安排及物流运输等方面已形成一整套运行顺畅而稳定的产品供应和服务系统，公司会定期和 OEM 客户高层、技术主管开会沟通产品品质稳定和提升，并加强公司与客户双方技工间的交流，充分熟悉对方的操作流程，不断加深双方对产品制作的默契，以便提供更好更及时的产品和服务，同时公司还通过境外服务商为客户提供及时的沟通

和服务。公司成立至今未出现因品质或交货期等原因与 OEM 客户产生纠纷或争议，公司与境外主要客户的合作稳定，双方合作关系可持续性较强。

B、未签订销售合同或框架性销售协议不存在重大法律风险

公司与境外客户虽然未签订销售合同或框架性销售协议，但双方在长期合作过程中已经建立了一整套覆盖订单下达、需求确认、生产制作、发货、对账、结算等全流程在内的交易习惯，具体流程为：发行人与客户洽谈合作之时即确认了公司各类产品和材料的价格或价格形成机制，在合作期间，境外客户通过与牙模一同邮寄的方式下达包含所需义齿具体参数、材料、交货时间的制作单（订单），公司业务人员接到制作单及牙模后，与客户指定人员进行沟通联系确认信息并安排车间制作义齿产品，产品制作完成后主要通过空运方式向客户发货，客户收到产品后按月与发行人进行对账和结算，若产品不符合终端医生或患者的需求，公司提供返修服务。基于上述交易习惯，境外客户与发行人未签订销售合同，通过订单和邮件方式确认相关交易细节。

客户下达的制作单一般包括了客户编号、单号、下单日期、交货日期、技术需求、材料及参数，未明确具体的权利义务和争议纠纷解决方式。公司与客户上述交易方式不存在较大法律风险，具体分析如下：

a.公司与境外客户已经建立一套完整且覆盖了交易各个环节的交易习惯，以交易习惯的方式对交易双方的权利义务等事项做出明确界定

公司与境外主要客户合作期限基本都在 5 年以上，部分客户合作时间在 10 年以上，在长期交易过程中彼此双方已建立非常紧密的业务合作关系，双方对于各自的权利义务、货物灭失风险承担、产品质量也做出了划分，具体为：

项目	境外客户	公司
权利	客户作为定制人，享有提出产品定制需求的权利	收取货款
义务	收货、付款	按期向客户交付定制产品并承担售后责任
质保期	公司向境外客户提供固定修复类产品2年、活动及正畸产品1年的质保期	
风险承担	在交付运输前产品灭损风险由发行人承担，产品交付运输后的灭损风险由客户承担	
争议或纠纷解决方式	协商解决	协商解决

b.公司在实践中形成的交易习惯受到《联合国国际货物销售合同公约》（以

下称“《公约》”）的保护

根据《公约》第九条的规定：a.双方当事人业已同意的任何惯例和他们之间确立的任何习惯做法，对双方当事人均有约束力。b.除非另有协议，双方当事人应视为已默示地同意对他们的合同或合同的订立适用双方当事人已知道或理应知道的惯例，而这种惯例，在国际贸易上，已为有关特定贸易所涉同类合同的当事人所广泛知道并为他们所经常遵守。中国及发行人主要客户所在国家或地区（美国、挪威、德国、法国、丹麦、瑞典）均为《公约》的缔约国，因此，公司与主要境外客户所形成的交易习惯应受《公约》保护。公司与境外客户的权利义务基本与《公约》规定一致。

C、公司与 OEM 客户不存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司与主要客户合作稳定，公司与客户之间没有因订单执行产生过纠纷，也不存在潜在纠纷。

D、发行人外销模式与同行业公司外销模式一致，不存在违反境内外相关监管法律法规的情形

境外客户与所有 OEM 供应商均采用相同模式进行交易，不存在单独针对发行人采用该种销售模式的情况。同行业公司现代牙科与境外客户也没有签订框架协议或合同，主要通过采购订单的方式进行业务往来。

公司与境外客户未签订销售合同或框架性销售协议只通过订单方式进行交易的行为在长期合作过程中已形成习惯做法，该习惯做法符合《公约》的规定，公司的外销模式不违反境内外相关监管法律法规，公司负责出口的子公司珠海新茂和 ACER 也没有因外销业务受到相关主管部门的行政处罚。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、对发行人的境外业务流程执行穿行测试，抽取并查阅发行人不同客户的订单；查阅发行人同行业公司招股说明书、年度报告等资料，确认同行业公司是否与境外客户是否也未签订合同而是通过订单进行业务往来。

2、查阅《联合国国际货物销售合同公约》的有关条款，确认发行人主要境

外销售国家是否属于《公约》的缔约国，分析发行人与境外客户交易习惯是否得到《公约》保护，是否存在较大法律风险。

3、访谈发行人主要境外客户，了解境外客户与发行人交易的过程、各自的权利义务及是否存在争议或纠纷。

4、访谈发行人境外销售负责人，了解发行人保证境外销售渠道稳定的方式及维护客户稳定性所采取具体措施。

5、查阅了海关、外汇部门出具的合规证明以及香港律师事务所出具的法律意见书，核查发行人是否存在违反境内外相关监管法律法规的情形。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人与境外主要客户的合作稳定，双方合作关系可持续性强，发行人为保证公司销售渠道稳定和维护客户稳定性所采取具体措施合理有效。

2、发行人与境外客户未签订销售合同或框架性销售协议只通过订单方式进行交易的行为不存在法律风险。报告期内发行人与主要境外客户合作稳定，没有因订单执行产生过纠纷，也不存在潜在纠纷。

3、境外客户与所有 OEM 供应商均采用相同模式进行交易，不存在单独针对发行人采用该种销售模式的情况，同行业公司现代牙科也未与其境外客户签订合同。发行人及子公司的外销模式不违反境内外相关监管法律法规。

三、各期境外客户数量，持续发生业务往来的客户数量及收入，新增客户数量及对应收入，退出客户数量以及是否存在大额销售退出的情形及原因

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、4、（1）境外销售”补充披露如下：

“②境外客户变动情况

报告期内，公司境外客户数量变动情况如下：

类型	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

类型	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新增客户	数量（家）	-	4	8	9
	当期销售收入（万元）	-	236.06	371.11	840.28
	占当期境外主营业务收入比重	-	1.42%	1.96%	4.94%
退出客户	数量（家）	6	9	14	12
	上期销售收入（万元）	455.35	579.62	287.12	631.38
	占当期境外主营业务收入比重	4.63%	3.49%	1.52%	3.71%
持续发生业务客户	数量（家）	34	36	37	42
	当期销售收入（万元）	9,371.35	16,363.81	18,552.00	16,164.42
	占当期境外主营业务收入比重	95.37%	98.58%	98.04%	95.06%
全部客户	数量（家）	34	40	45	51
	当期境外主营业务收入（万元）	9,826.70	16,599.88	18,923.11	17,004.70

注：新增客户指当年发生销售业务，但前一年未发生销售业务的客户；退出客户指上年发生销售业务，但本年未发生销售业务的客户；持续发生业务客户指当年发生销售业务，上年也发生销售业务的客户。

从上表可以看出，报告期内，境外客户中持续发生业务往来客户产生的销售收入占公司当期境外主营业务收入的比重分别为 95.06%、98.04%、98.58%和 95.37%，占比较高，公司境外客户较为稳定。报告期内，公司退出客户产生的销售收入金额较小，不存在大额销售退出的情形。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人境外销售收入明细表，分析境外客户数量变动及对应的收入情况等。
- 2、对境外主要客户进行实地走访或视频访谈。
- 3、对境外主要客户进行函证，函证内容包含销售额和应收账款余额。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人境外客户较为稳定，不存在大额销售退出的情形。

四、内外销毛利率差异的原因及合理性

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（三）毛利额及毛利率分析”补充披露如下：

“5、主要产品内外销毛利率

报告期内，公司主要产品内外销毛利率比较情况如下：

产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外	境内	境外
固定全瓷类	64.37%	61.32%	61.10%	65.01%	62.29%	63.14%	63.15%	64.52%
固定金属类	32.43%	35.05%	28.64%	33.12%	27.11%	29.34%	37.33%	29.39%
活动钢托类	51.67%	49.67%	51.40%	48.07%	50.53%	47.36%	41.46%	41.39%
活动胶托类	29.32%	52.21%	32.60%	50.59%	27.69%	49.93%	5.72%	48.67%
正畸类	54.79%	63.65%	54.68%	60.57%	41.84%	58.38%	39.60%	62.02%
综合毛利率	50.65%	51.36%	47.98%	51.33%	46.05%	50.05%	47.52%	50.78%

注 1：为便于比较，2020 年和 2021 年 1-6 月毛利率为剔除合同履行成本后的毛利率。

注 2：种植类产品仅在境内销售，因此上表未列示种植类产品的毛利率。

注 3：综合毛利率指境内和境外义齿类产品的毛利率，不包含种植类产品。

报告期内，公司义齿类产品境内综合毛利率分别为 47.52%、46.05%、47.98% 和 50.65%，境外综合毛利率分别为 50.78%、50.05%、51.33% 和 51.36%，较为接近。境内外毛利率分产品分析如下：

（1）固定全瓷类产品

2018 年和 2019 年，固定全瓷类产品境内外毛利率较为接近，不存在较大差异。2020 年，固定全瓷类产品境外毛利率高于境内 3.91 个百分点，主要原因是境内平均销售价格下降了 6.90%，而境外平均销售价格基本保持稳定所致。境内平均销售价格下降的原因主要系随着固定全瓷类产品在境内的逐步普及，以及国产瓷块的应用，销售价格有所下降，而固定全瓷类产品在境外市场普及时间较早，属于较为成熟的产品，境外市场价格基本保持稳定。

2021 年 1-6 月，固定全瓷类产品境内和境外毛利率分别为 64.37% 和 61.32%，较为接近，不存在较大差异。

（2）固定金属类产品

2018 年，固定金属类产品境内、境外毛利率分别为 37.33%、29.39%，境内毛利率相对较高，主要原因是产品结构有所不同导致。固定金属类产品中的种植修复类产品附加值及毛利率较高，2018 年，境内固定金属类产品中种植修复类产品的占比为 64%左右，而境外固定金属类产品中种植修复类产品的占比为 6%左右，远低于境内，导致境外固定金属类产品整体毛利率低于境内。

2019 年，固定金属类产品境内、境外毛利率较为接近，主要原因是境内毛利率有所下降。2019 年，固定金属类产品境内毛利率较 2018 年下降 10.22 个百分点，主要原因系为提高产品质量，2019 年公司依托固特福的人员和技术进行金属种植桥等产品的加工，向固特福支付劳务费等较大且计入制造费用所致。2019 年，公司依托固特福的人员和技术生产金属种植桥等产品，在假设该部分产品 2019 年由公司自行生产，并且生产成本与 2018 年公司自行生产的单位成本保持一致的情况下，经测算，因依托固特福的人员和技术生产而导致公司 2019 年的固定金属类产品营业成本增加了 237.40 万元，进而导致 2019 年境内固定金属类产品毛利率下降 11.65 个百分点。

2020 年，固定金属类产品境内、境外毛利率分别为 28.64%和 33.12%，境内毛利率相对较低，主要原因是 2020 年固定金属类产品中钴铬烤瓷牙境内平均销售价格下降 11.91%，而境外平均销售价格下降 2.31%，境内下降幅度大于境外所致。扣除钴铬烤瓷牙之后，固定金属类产品境内、境外毛利率分别为 33.22%和 31.47%，较为接近。境内下降幅度大于境外的原因主要系随着固定全瓷类产品在境内的逐步普及，钴铬烤瓷牙的受欢迎程度有所下降，公司下调了境内钴铬烤瓷牙的销售价格，而报告期内固定全瓷类产品和钴铬烤瓷牙在境外市场均属于较为成熟的产品，市场价格基本保持稳定。

2021 年 1-6 月，固定金属类产品境内、境外毛利率分别为 32.43%和 35.05%，相差 2.62 个百分点，差异较小。

（3）活动钢托类产品

报告期各期，活动钢托类产品境内、境外毛利率较为接近，不存在较大差异。

2019 年与 2018 年相比，活动钢托类产品境内和境外毛利率均有所上升，主要原因如下：

①活动钢托类境内毛利率

2019 年活动钢托类产品境内毛利率较 2018 年上升 9.07 个百分点，主要系纯钛钢托类产品毛利率上升导致。纯钛钢托毛利上升的原因请参见本反馈回复“问题 14、关于毛利率”之第三问。

②活动钢托类境外毛利率

活动钢托类产品境外毛利率 2019 年较 2018 年上升 5.97 个百分点，主要系公司对 LD 集团销售的毛利率较高，且 LD 集团的销售收入占比提高所致。境外活动钢托类产品的平均销售价格、毛利率和收入占比按客户结构（LD 集团和其他客户）列示如下：

单位：元/床

项目	2019 年度			2018 年度		
	平均销售价格	毛利率	收入占比	平均销售价格	毛利率	收入占比
境外活动钢托类产品	239.86	47.36%	100.00%	219.43	41.39%	100.00%
其中：LD 集团	347.97	61.85%	30.97%	358.19	65.58%	8.59%
境外其他客户	210.51	40.86%	69.03%	211.72	39.11%	91.41%

注 1：收入占比指占境外活动钢托类产品收入的比例。

注 2：为便于比较，2020 年毛利率为剔除合同履约成本后的毛利率。

从上表可以看出，2019 年境外活动钢托类产品平均销售价格较 2018 年上升 9.31%，主要系公司对 LD 集团平均销售价格较高，且 LD 集团销售收入占比从 8.59%提高至 30.97%所致。公司对 LD 集团销售单价较高的主要原因是 LD 集团系境外终端医院类客户，而境外其他客户主要为技工所类客户。

(4) 活动胶托类产品

报告期内，活动胶托类产品境内毛利率分别为 5.72%、27.69%、32.60%和 29.32%，境外毛利率分别为 48.67%、49.93%、50.59%和 52.21%，境内远低于境外，主要原因系公司胶托类产品主要依靠手工生产，而公司境外客户主要位于欧美等发达国家，通常在欧美等发达国家，定制化手工产品的定价较高，故境外销售价格较高，导致境外毛利率较高。

活动胶托类产品主要依靠手工生产，主要体现在其生产过程中用到的机器设备较少，其使用到的机器设备对应原值占公司全部机器设备原值的比例约为 3%。

报告期内，各产品使用到的机器设备对应原值占公司全部机器设备原值的比例情况为：固定全瓷类产品约为 60%，固定金属类产品约为 25%，活动钢托类产品约为 5%左右，活动胶托类产品约为 3%，正畸类产品约为 1%，公用设备约为 6%。

手工产品在境外实现高定价的主要原因系：一是境外消费观念中对定制化的手工产品较为认可；二是境外人工成本较高，如果境外客户自行生产则成本较高，公司根据境外的市场情况制定了境外定价相对较高的市场策略。

报告期内，活动胶托类产品境内外销售均价、单位成本情况如下：

单位：元/床

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外	境内	境外
销售均价	128.55	180.95	135.89	184.22	115.52	196.30	115.31	181.03
单位成本	90.87	86.47	91.59	91.03	83.53	98.29	108.71	92.93
毛利率	29.32%	52.21%	32.60%	50.59%	27.69%	49.93%	5.72%	48.67%

注 1：2020 年和 2021 年 1-6 月单位成本不包含合同履行成本。

注 2：为便于比较，2020 年和 2021 年 1-6 月毛利率为剔除合同履行成本后的毛利率。

2018 年活动胶托类产品境内毛利率较低，主要系单位生产成本较高所致。2019 年与 2018 年相比，境内活动胶托类产品毛利率从 5.72%上升到 27.69%，幅度较大，主要原因系单位成本下降导致。单位成本下降的主要原因一是境内活动胶托义齿销量 2019 年较 2018 年增加 44.42%，规模效应导致单位成本有一定下降；二是活动胶托的主要原材料之一假牙的采购价格 2019 年较 2018 年下降 10.71%，导致境内活动胶托类单位材料成本有所下降。

（5）正畸类产品

报告期内，正畸类产品境内毛利率低于境外毛利率，主要原因系正畸类产品主要依靠手工生产，而公司境外客户主要位于欧美等发达国家，通常在欧美等发达国家，手工产品的定价较高，附加值较高，导致境外毛利率较高。手工产品境外定价较高的原因请参见本题回复之“（4）活动胶托类产品”。

报告期内，正畸类产品境内外销售均价、单位成本情况如下：

单位：元/床

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外	境内	境外

销售均价	155.75	192.55	142.23	205.70	132.12	198.61	125.34	188.19
单位成本	70.41	70.00	64.46	81.11	76.84	82.67	75.71	71.47
毛利率	54.79%	63.65%	54.68%	60.57%	41.84%	58.38%	39.60%	62.02%

注 1：2020 年和 2021 年 1-6 月单位成本不包含合同履行成本。

注 2：为便于比较，2020 年和 2021 年 1-6 月毛利率为剔除合同履行成本后的毛利率。

综上，公司部分类别产品内外销毛利率存在一定差异，差异原因合理。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人境内外销售收入明细表和销售成本明细表，计算并分析境内和境外毛利率存在差异的原因及合理性。

2、访谈发行人财务总监、境内和境外业务销售负责人，了解境内和境外毛利率存在差异以及毛利率变动的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人内外销业务毛利率存在一定差异，差异原因合理。

五、欧洲地区收入增长迅速而美洲地区收入变动较小的原因，与当地市场需求情况是否匹配

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、4、（1）境外销售”补充披露如下：

“③欧洲地区收入增长迅速而美洲地区收入变动较小的原因

2019 年与 2018 年相比，公司欧洲地区收入增长迅速，主要原因是公司在法国开拓了新客户 LD 集团，剔除 LD 集团的影响后，欧洲地区销售收入稳定。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
北美洲	4,678.70	8,056.77	-13.66%	9,331.02	0.22%	9,310.89

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
欧洲	4,782.00	7,690.72	-13.39%	8,880.02	20.99%	7,339.60
其中: LD 集团	1,004.14	1,704.85	-13.51%	1,971.06	286.86%	509.51
剔除 LD 集团后欧洲收入	3,777.86	5,985.87	-13.36%	6,908.96	1.15%	6,830.09

剔除 LD 集团的影响后, 2019 年公司在欧洲的收入较 2018 年增加 1.15%, 基本保持稳定, 同期公司在北美洲和欧洲的销售收入均基本保持稳定, 主要原因是北美洲和欧洲义齿消费市场起步较早, 发展较为成熟, 市场需求较为稳定。公司在欧洲和北美洲的销售收入较为稳定与当地的市场需求相匹配。

2020 年, 受新冠疫情影响, 公司在北美洲和欧洲的收入较 2019 年均有所下降。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序:

- 1、对境外主要客户进行实地走访或视频访谈, 包含 LD 集团。
- 2、对境外主要客户进行函证, 包含 LD 集团。
- 3、获取发行人境外销售收入明细表, 分析欧洲地区收入增长迅速而美洲地区收入变动较小的原因。
- 4、查阅口腔行业研究报告等资料, 了解欧洲和美洲的义齿需求情况等。

【核查意见】

经核查, 保荐机构和申报会计师认为:

- 1、2019 年, 发行人欧洲地区收入增长迅速而美洲地区收入变动较小的原因合理; 2020 年, 受新冠疫情影响, 发行人在欧洲和美洲的收入均有所下降。
- 2、报告期内, 发行人在欧洲和美洲地区产生的销售收入与当地市场需求情况较为匹配。

六、发行人的产品属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税的具体类型和报告期内收入占比、加征关税后对海外销售的实际影响，是否存在大量订单取消、大客户转移采购的情形；结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，分析贸易摩擦风险披露是否充分

【情况说明及补充披露】

（一）发行人的产品属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税的具体类型和报告期内收入占比、加征关税后对海外销售的实际影响，是否存在大量订单取消、大客户转移采购的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”补充披露如下：

“8、贸易摩擦对发行人经营的影响

（1）发行人的产品不属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税的对象

发行人的境外客户以欧洲、美国等发达国家及地区为主，覆盖了美国、法国、德国、挪威、瑞典等主要国家。

截至本招股说明书签署之日，公司的固定义齿、活动义齿和正畸产品均未被上述国家或地区列入加征关税的清单目录内，公司也不存在大量订单取消、大客户转移采购的情形。”

（二）结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，分析贸易摩擦风险披露是否充分

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”补充披露如下：

“8、贸易摩擦对发行人经营的影响

（2）发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况

①发行人自身竞争优势

公司是国内主要大型义齿企业之一。公司与境外主要客户有着长期稳定的合作关系，通过经过长时间与客户的配合，公司可以为境外客户提供大批量的订单加工，在订单、理解产品需求、车间排产、订单反馈、出货安排及物流运输等方面已形成一整套运行顺畅而稳定的产品供应和服务系统，可以为客户提供长期、稳定的产品品质和及时的交货周期。同时 CNC 切削、3D 打印等数字化加工技术在公司的产品加工及主要工序上的应用比例在不断提升，可以不断提高公司产品的生产加工效率，缩短给客户的交货时间，提升客户的服务满意度。

②在手订单价格和数量变化

报告期各期末，公司对境外客户的在手订单（按照尚未发货统计）情况如下：

境外客户在手订单	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
订单金额（万元）	127.60	71.03	63.88	122.56
数量（颗/床）	8,501.00	4,499.00	3,780.00	9,621.00
单价（万元/颗床）	0.02	0.02	0.02	0.01

报告期各期末，受订单到货周期、产品结构的影响，2018 年 12 月 31 日和 2021 年 6 月 30 日的在手订单金额比 2019 年末和 2020 年末的要高一些；2019 年末和 2020 年末的在手订单金额、数量及单价保持稳定。总体来看，报告期内受新冠疫情的影响，2020 年发行人境外主营业务收入比 2019 年下降 12.28%，2020 年 6 月之后发行人订单量逐渐恢复，目前发行人境外业务订单量已恢复正常。

③购销协议商定周期和税收分担协商情况

公司与境外客户未签订销售合同或框架性销售协议，双方通过订单方式进行交易的行为在长期合作过程中已形成习惯做法。公司与境外客户保持着频繁的订单往来情况。目前公司产品未被出口国家或地区列入加税清单内。若未来发生对公司产品加征关税的情况，公司将积极与境外客户沟通关税承担机制。

④贸易摩擦最新进展

截至本招股说明书签署之日，公司的固定义齿、活动义齿和正畸产品均未被出口国家或地区列入加征关税的清单目录内。公司将持续关注各出口国家及地区贸易政策情况。

面对中美贸易摩擦下美国市场未来可能存在的加征关税风险，公司已经采取

多种应对措施，包括积极开拓欧洲等非北美市场以降低对美国市场的依赖、积极寻找美国进口原材料替代商品等方式，减少加征关税对发行人业务可能造成的不利影响。”

关于贸易摩擦风险披露，公司在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）国际贸易保护或摩擦风险”中更新披露如下：

“报告期内，公司境外销售收入占比较大，产品主要销售到美国、欧洲等多个国家和地区；同时，公司部分贵金属、普通金属等原材料也从美国、欧洲等地区进口。近年来随着国际贸易保护主义抬头及中美贸易摩擦的影响，部分国家针对中国制定了一系列加征关税的贸易保护措施，中国也采取了同样的反制措施。截至本招股说明书签署之日，公司存在少量原材料被中国列入进口加税清单的情况，而公司的固定义齿、活动义齿和正畸产品均未被出口国家或地区列入加征关税的清单目录内。随着贸易摩擦的加剧，部分国家或地区可能会将公司产品列入加征关税的清单目录内，同时若中国加大反制措施，可能会扩大对原材料进口加征关税的范围，从而影响公司的产品出口和原材料进口，进而对公司经营情况产生不利影响。”

【核查程序】

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅美国国际贸易委员加征关税的产品清单并检索网络公开信息，确定发行人的产品是否被列入加征关税的清单目录内；获取发行人产品销售收入明细表，分析是否存在大量订单取消的情形以及大客户转移采购的情形。

2、访谈发行人境外销售业务负责人，了解贸易摩擦对发行人与境外客户合作关系的影响；获取发行人报告期各期末在手订单数量和金额，跟进贸易摩擦的最新进展，结合发行人与境外客户合作的变化情况，分析贸易摩擦对发行人境外业务的影响。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、截至本回复报告出具之日，发行人的固定义齿、活动义齿和正畸产品均

未被境外国家或地区列入加征关税的清单目录内，发行人也不存在大量订单取消、大客户转移采购的情形。

2、因发行人的产品未被列入加税清单内，同时发行人报告期末在手订单数量和报告期内各期订单数量未因贸易摩擦发生重大不利变化，发行人可以为客户提供长期、稳定的产品品质和及时的交货周期，发行人已充分披露了贸易摩擦风险。

七、报告期内 OEM 模式下是否还存在由客户指定采购原材料的情形，如是，请补充披露报告期各期定点采购的主要供应商及客户情况、定点采购金额及占比，请按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求，详细论证并披露定点采购是否属于受托加工情形，定点采购所涉及的采购、销售的会计处理及其合规性

【情况说明及补充披露】

发行人已在“第六节 业务和技术”之“一、（二）3、（2）境外销售”补充披露如下：

“①OEM 模式的相关情况

E、OEM 模式不属于受托加工

报告期内 OEM 模式下，存在客户要求发行人使用特定品牌的贵金属、氧化锆等材料进行生产的情况，但该类客户未曾对材料供应商或采购渠道提出具体要求，即报告期内公司不存在根据客户要求定点采购的情况。

公司境外 OEM 模式不属于受托加工，与中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求比对如下：

a.双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定

公司 OEM 客户向公司下达的订单为采购订单，公司产品的销售价格通常已包含材料费、加工费、包装费、运费等全部成本费用，以及结合具体竞争状况确定的销售利润。物料风险转移给客户的时点为完成产品生产，经检验合格后报关出口，办理完境外承运手续之后。

b.生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险

报告期内部分 OEM 客户存在指定产品原材料品牌的情况，但不存在客户指定原材料采购渠道的情况。公司原材料采购价格由公司与供应商单独协商确定且与市场价格基本一致。对于所采购的原材料，公司承担原材料生产加工中的保管风险、灭失风险、价格波动风险等。公司销售业务和原材料采购业务独立。

c.生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权

公司的报价均为自主做出，报价中通常已包含所有材料成本，公司对最终产品具有完整定价权。

d.生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险

公司承担客户收到商品后不支付货款的信用风险。

e.生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等

公司 OEM 产品主要为固定义齿、活动义齿、正畸产品，加工的主要原材料为贵金属、氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉等，公司需要根据客户寄送的牙模及制作要求进行制作，生产加工复杂度较高，加工后原材料在形态、功能方面发生了根本性的变化。

综上，经与《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关要求比对，公司 OEM 业务不属于受托加工。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人主要材料供应商，了解公司采购的主要材料、双方合作机缘及合作模式。

2、访谈发行人境外业务负责人，了解发行人报告期内 OEM 模式下是否还存在由客户指定采购原材料的情形，了解发行人外销模式、产品定价依据、公司是否承担产品原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险，生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等事项。

3、将向发行人主要供应商、发行人境外业务负责人了解到的情况，与《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》进行比对，判断发行人OEM业务是否属于受托加工。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内发行人不存在由客户指定采购原材料的情形，公司境外OEM业务不属于受托加工业务。

八、境外客户终端销售的实现情况及期末库存情况，是否存在为发行人铺货调节业绩或其他利益输送的情形

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）营业收入分析”补充披露如下：

“9、境外客户终端销售的实现情况及期末库存情况

报告期内，公司境外销售产品均为定制化义齿，境外客户主要为技工所。境外客户根据患者的口腔状况及需求制作采购订单并寄送患者牙模，公司根据采购订单和牙模进行义齿生产，义齿产品的终端销售去向明确，仅可被特定口腔患者所使用，因此，境外客户未实现终端销售的可能性较低。

由于公司境外销售的产品均为定制化义齿，仅可被特定口腔患者所使用，不具有标准品可用于自由流通贸易的特点，境外客户不需要储备库存以备销售；另外，医生一般会与口腔患者约定义齿的佩戴时间，境外客户在收到义齿产品后，会尽快将产品交付给医生，以满足口腔患者对治疗及时性的要求。因此，境外客户的期末库存一般会很小，库存主要为尚未发货给医生的义齿产品。

从全年来看，公司境外销售较为均衡，不存在明显的季节性特征，不存在集中销售的情况。

综上，公司境外客户不存在为发行人铺货调节业绩或其他利益输送的情形。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、对境外主要客户实施函证程序，报告期内，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%、90.63%和 **97.03%**。

2、对境外主要客户进行现场走访或视频访谈。了解发行人与境外主要客户的合作背景、业务流程、合作稳定性，以及发行人与境外客户是存在纠纷、诉讼等。报告期内，已走访或视频访谈的境外客户收入占境外客户营业收入的比例分别为 88.16%、89.78%、86.30%和 **88.00%**，应收账款占境外客户应收账款的比例分别为 68.27%、82.89%、80.06%和 **82.67%**，走访覆盖率水平整体较高。对报告期内境外客户的访谈情况如下：

客户名称	访谈时间及形式	实地访谈地点	访谈人	被访谈人职务
ARTILABS AB 及 UNIDENT LAB AS	2019/11/20（实地） 2020/9/15（视频）	瑞典瓦斯特拉斯	保荐机构、申报 会计师	实际控制人、总 经理
LD 集团	2019/12/2（实地） 2020/9/17（视频）	法国巴黎	保荐机构、申报 会计师	首席执行官
DDS LAB LLC 及 QUADRANT DENTAL LAB LIMITED	2019/12/11（实地） 2020/10/16（视频）	美国佛罗里达 州布拉登顿	保荐机构、申报 会计师	财务总监
FLEMMING DENTAL INTERNATIONA L GMBH	2019/11/25（实地） 2020/9/17（视频）	德国莱比锡	保荐机构、申报 会计师	总经理
GD DENTALTECHN IK GMBH	2019/11/30（实地） 2020/9/14（视频）	德国 Obere（位 于杜塞尔多夫 近郊）	保荐机构、申报 会计师	总经理
JSB DENTAL, INC.	2019/12/9（实地）	美国伊利诺伊 州芝加哥	保荐机构、申报 会计师	实际控制人、总 经理
NORDENTA LAB	2019/11/19（实地） 2020/9/14（视频）	丹麦锡尔克堡	保荐机构、申报 会计师	负责人
PAN-AM DENTAL, LLC	2019/12/12（实地） 2020/9/11（视频）	美国佐治亚州 萨凡纳	保荐机构、申报 会计师	首席执行官
PROTEKET AS	2019/11/21（实地） 2020/9/11（视频）	挪威奥斯陆	保荐机构、申报 会计师	首席执行官
QUALITE DENTALE	2019/12/4（实地）	法国巴黎	保荐机构、申报 会计师	实际控制人、总 经理
SENTAGE CORPORATION	2019/12/11（实地） 2020/9/18（视频）	美国佛罗里达 州圣彼得堡	保荐机构、申报 会计师	财务总监
SUN DENTAL LABS	2019/12/10（实地） 2020/9/15（视频）	美国佛罗里达 州坦帕	保荐机构、申报 会计师	运营总监

客户名称	访谈时间及形式	实地访谈地点	访谈人	被访谈人职务
ZAHNERSATZ MULLER E.K.	2019/11/29（实地） 2020/9/15（视频）	德国 Mulheim （位于杜塞尔多夫近郊）	保荐机构、申报 会计师	首席执行官

访谈确认的信息主要包含：①客户基本情况及经营规模；②是否与发行人及其关联方存在关联关系，是否存在其他利益安排；③与发行人合作的情况，包括采购产品类型、合作模式、订单获取途径、结算模式、信用政策等；④确认各年销售金额；⑤退换货情况；⑥客户是否存在第三方代付货款的情况；⑦是否存在商业贿赂、纠纷或诉讼的情况；⑧发行人向境外客户销售产品时所需的资质文件、境外客户于当地销售或生产（如有）义齿所需的资质文件；⑨境外客户的终端客户情况，包括主要终端客户的基本情况、终端客户家数、对终端客户的合作模式；⑩客户购自家鸿口腔产品的库存情况；⑪境外客户在当地区域市场的市场占有率情况。

3、获取发行人海关出口数据，核查境外销售收入的真实性等。

4、对境外销售收入执行细节测试程序。抽取境外销售收入对应的销售订单、生产流程单据（指示单）、物流运输单据、出口报关单、银行回款单等进行核查。

5、对境外销售收入执行跨期测试程序。

6、对境外销售与收款循环执行穿行测试、控制测试程序，核查内部控制设计和运行的有效性。

7、抽查境外主要客户销售回款对应的银行回单等资料，核查境外客户销售回款的真实性。

8、获取中国出口信用保险公司出具的境外主要客户的资信调查报告，查阅境外主要客户的成立日期、股权结构、注册资本、注册地址等信息，核查境外客户的真实性。

9、复核报告期内出口退税金额与境外销售收入的匹配情况。

10、核查报告期内发行人外销业务向中国出口信用保险公司的投保情况。

11、获取并核查境外销售业务的退货明细，核查是否存在期后异常销售退回情况。

12、针对境外客户的终端销售实现情况，在实地走访过程中，通过直接或间接穿透两种方式进行核查：①直接穿透核查，即对发行人客户的客户进行走访，核查发行人销售的终端实现情况；②间接穿透核查，即走访发行人客户，在发行人客户处获取外部证据，核查发行人生产的产品是否最终销售到了终端医院、诊所。

针对境外客户的终端销售实现情况核查情况如下：

客户名称	类型	实地穿透核查完成情况
PAN-AM DENTAL, LLC	报告期境外第一大客户	间接穿透核查： 获取了客户处留存的 10 份产品的制作单、客户系统相关信息截屏、物流查询界面（包括客户寄送牙模、订单到发行人的物流记录、发行人完成成品生产后寄到客户处的物流记录、客户将产品寄到终端医院、诊所处的物流记录），并与发行人处留存的相关单据进行了比对，产品生产及销售的整个运转流程无异常。
SENTAGE CORPORATION	报告期境外第二大客户	直接穿透核查： 1、直接访谈了纽约大学口腔医学院（系 SENTAGE CORPORATION 的客户），对产品销售至终端进行了核查； 2、现场查看了 4 份 SENTAGE CORPORATION 销售给纽约大学口腔医学院的产品，可以在发行人的 SAP 系统找到产品对应的相关制作单等单据； 3、现场查看了纽约大学口腔医学院的管理系统，获取了 5 个订单号，相关信息可以在发行人 SAP 系统查询到。 间接穿透核查： 获取了客户处留存的 8 份产品的制作单、客户系统相关信息截屏、物流查询界面，并与发行人处留存的相关单据进行了比对，产品生产及销售的整个运转流程无异常。
LD 集团	报告期境外前 10 大客户	该客户为终端医院： 项目组对客户进行了现场访谈并参观了其经营场所，对其系统进行了查看。
QUALITE DENTALE	报告期境外前 10 大客户	间接穿透核查： 获取了客户处留存的 2 份产品的制作单、客户系统相关信息截屏、物流查询界面，并与发行人处留存的相关单据进行了比对，产品生产及销售的整个运转流程无异常。
FLEMMING DENTAL INTERNATIONAL GMBH	报告期境外前 10 大客户	间接穿透核查： 获取了客户处留存的 9 份产品的制作单、客户系统相关信息截屏、物流查询界面，并与发行人处留存的相关单据进行了比对，产品生产及销售的整个运转流程无异常。
PROTEKET AS	报告期境外前 10 大	直接穿透核查：

客户名称	类型	实地穿透核查完成情况
	客户	1、直接访谈了 TANNLEGENE GIVING 和 ORAL（系 PROTEKET AS 的客户），对产品销售至终端进行了核查。 2、现场查看了 3 份 PROTEKET AS 销售给 TANNLEGENE GIVING 的产品，可以在发行人的 SAP 系统找到产品对应的相关制作单等单据； 3、现场查看了 3 份 PROTEKET AS 销售给 ORAL 的产品，可以在发行人的 SAP 系统找到产品对应的相关制作单等单据。 间接穿透核查： 1、获取了客户处留存的 2 份产品的制作单、客户系统相关信息截屏、物流查询界面，并与发行人处留存的相关单据进行了比对，产品生产及销售的整个运转流程无异常。 2、现场查看了 PROTEKET AS 的管理系统，终端医生可以在 PROTEKET AS 的管理系统上下达订单。
SUN DENTAL LABS	报告期境外前 10 大客户	间接穿透核查： 获取了客户处留存的 7 份产品的制作单、客户系统相关信息截屏、物流查询界面，并与发行人处留存的相关单据进行了比对，产品生产及销售的整个运转流程无异常。
ARTILABS AB	报告期境外前 10 大客户	间接穿透核查： 获取了客户处留存的 2 份产品的制作单、客户系统相关信息截屏、物流查询界面，并与发行人处留存的相关单据进行了比对，产品生产及销售的整个运转流程无异常。
UNIDENT LAB AS	报告期境外前 10 大客户	
GD DENTALTECHNIK GMBH	报告期境外前 10 大客户	间接穿透核查： 获取了客户处留存的 10 份产品的制作单、客户系统相关信息截屏、物流查询界面，并与发行人处留存的相关单据进行了比对，产品生产及销售的整个运转流程无异常。

注 1：因涉及到商业秘密、患者个人信息等，发行人的客户大部分不同意保荐机构和申报会计师对其客户进行实地走访，直接穿透核查比例较低。

注 2：间接穿透核查涉及到查看发行人客户的内部管理系统，保荐机构和申报会计师仅能采取抽样方式进行核查。

13、按照产品类型、客户分布对境外收入金额及毛利率变动执行分析性复核，核查境外收入金额及毛利率变动的合理性；按分客户分月维度统计发行人的境外销售收入情况，分析发行人客户销售情况是否平稳，各月份之间是否存在较大差异，是否存在突击销售的情况。

14、获取公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员银行流水，核查其是否存在与客户之间的资金往来。

15、取得公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员与客户是否存在关联关系的书面确认文件。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

境外客户未实现终端销售的可能性较低，境外客户的期末库存一般很小，境外客户不存在为发行人铺货调节业绩或其他利益输送的情形。

九、境外 OEM 客户是否对发行人销售自有品牌或销售区域等进行限制，发行人未来是否有发展自有品牌的计划及其可行性，发行人与 OEM 客户之间是否存在商标、专利等知识产权纠纷或潜在纠纷

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（二）3、（2）境外销售”处补充披露如下：

“①OEM 模式的相关情况

C、公司与 OEM 客户不存在纠纷或潜在纠纷

目前境外 OEM 客户未在订单中对公司自有品牌或销售区域进行限制，公司在境外市场尚无发展自主品牌计划与具体方案。公司与 OEM 客户之间不存在商标、专利等知识产权纠纷或潜在纠纷。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人与主要境外客户签订的书面文件，访谈发行人境外业务负责人，核查境外 OEM 客户是否对发行人销售自有品牌或销售区域等进行限制，了解发行人是否有发展自有品牌的计划。

2、访谈发行人主要 OEM 客户，访谈发行人境外业务负责人，确认是否存在商标、专利等知识产权纠纷或潜在纠纷。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

- 1、境外客户未对发行人销售自有品牌或销售区域进行限制。
- 2、发行人现阶段未有发展自有品牌的计划。
- 3、发行人与 OEM 客户之间不存在商标、专利等知识产权纠纷或潜在纠纷。

十、大陆和香港的通关以及国际航空运输等是否因新冠疫情受限，上述销售模式是否因此受到重大不利影响，是否需补充相关风险提示

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”补充披露如下：

“10、新冠疫情对境外销售模式的影响

截至本招股说明书签署之日，大陆和香港的进出口通关正常，目前海关仍是对义齿进出口货件进行抽检，通关速度未受到影响；国际航空运输方面，受新冠疫情影响，2020 年进口物流速度会延迟 1-3 天；对于出口物流，受部分航班停运的影响，公司需要与客户沟通延迟出货，同时需要生产车间提前安排出货，对车间生产安排有一定的影响。整体而言，新冠疫情未对公司境外销售模式产生重大不利影响。”

发行人在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、（一）新冠疫情对公司经营的风险”处补充披露如下：

“受新冠疫情的影响，主要国际航空运输公司的班次较疫情前有一定程度的减少。若美国和欧洲等国家和地区的疫情继续加重，使得国际航空运输班次出现大批量的减少或造成大陆、香港海关的进出口通关不畅，则可能对公司境外业务正常运营产生重大实质性不利影响。”

【核查程序】

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人境外业务负责人和境外报关业务负责人，了解新冠疫情对发行人物流运输、海关通关等的影响。
- 2、现场查看发行人境外生产经营场所，了解新冠疫情对发行人物流运输、

海关通关情况是否有重大影响，进而影响发行人正常生产排产。

3、获取发行人境外销售业务和财务月度数据，查看发行人境外业务是否正常。

【核查意见】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、截至本回复报告出具之日，大陆和香港的通关正常，发行人通关速度未受到影响，发行人国际航空运输未因新冠疫情的影响而受到限制。

2、发行人境外销售模式未受到重大不利影响。

3、发行人已在招股说明书风险因素处更新了相关风险提示，相关风险披露充分。

十一、请保荐人、申报会计师说明报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况、外销业务的投保情况，分析发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况，对发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售发表明确意见

（一）报告期各期公司海关出口数据与境外销售收入的匹配情况

公司的境外销售业务是由珠海新茂生产并报关出口至香港 ACER，再由 ACER 销售给境外客户，因此公司报关出口时使用的出口销售额为珠海新茂销售给 ACER 时的金额，并非公司销售给境外客户的金额。

报告期各期，公司海关出口销售额与珠海新茂销售给 ACER 的具体情况如下：

单位：万美元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
珠海新茂销售给 ACER 时的销售额	1,166.51	1,752.60	2,002.41	1,911.09
海关出口销售额	1,166.51	1,752.60	2,010.23	1,926.90
差异	-	-	-7.82	-15.81

报告期各期，公司海关出口销售额数据与珠海新茂销售给 ACER 时的销售额相匹配，不存在重大差异。

(二) 报告期各期出口退税金额与境外销售收入的匹配情况

报告期各期，公司出口退税情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
本期退税额 (a)	343.75	710.24	948.97	342.91
本期免抵税额 (b)	590.86	836.29	892.29	1,421.75
本期免抵退税 (免退税) 额 (c=a+b)	934.61	1,546.52	1,841.25	1,764.66
外销收入 (d)	7,552.95	12,117.97	13,802.90	12,582.58
加：上期确认收入本期申报 (e)	1,034.53	1,265.22	923.74	1,001.20
减：本期确认收入下期申报 (f)	1,398.18	1,034.53	1,265.22	923.74
本期经调整的外销收入 (g=d+e-f)	7,189.30	12,348.65	13,461.43	12,660.04
本期申报免抵退出口货物销售收入 (i)	7,189.30	12,348.65	13,461.43	12,660.04
差异 (j) = (g-i)	-	-	-	-
本期免抵退税额占本期申报免抵退出口货物销售收入比例 (l=c/i)	13.00%	12.52%	13.68%	13.94%
主要退税率	13%、10%	13%、10%	16%、13%、10%	16%、13%、10%、9%

报告期各期，珠海新茂销售给 ACER 时的销售额与出口退税金额相匹配，不存在重大差异。

(三) 境外客户应收账款函证结果

报告期各期，境外客户应收账款函证结果如下：

单位：万元

项目		公式	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款账面余额		A	5,484.14	4,266.14	3,735.09	3,018.41
发函	应收账款金额	B	5,313.14	4,056.96	3,350.83	2,452.20
	比例	C=B/A	96.88%	95.10%	89.71%	81.24%
回函	相符应收账款金额	D	4,950.75	3,667.62	2,393.55	924.20
	回函存在差异, 查明后可确认应收账款金额	E	83.83	-	939.48	1,262.06
	回函确认金额	H=D+E	5,034.58	3,667.62	3,333.03	2,186.26
	回函确认比例	I=H/A	91.80%	85.97%	89.24%	72.43%
回函存在差异	差异金额	F	40.49	-	4.89	116.77
	差异金额占比	F/B	0.76%	-	0.15%	4.76%

项目		公式	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
未回函	替代测试确认金额	J	278.55	389.34	17.80	265.94
	替代测试确认比例	$K=J/A$	5.08%	9.13%	0.48%	8.81%
回函及替代测试确认金额合计数占应收账款的比例		$L=(H+J)/A$	96.88%	95.10%	89.71%	81.24%

保荐机构、申报会计师已对报告期内主要境外客户实施了函证程序，发函覆盖金额充足，境外客户回函率较高。

报告期内，2018 年发函金额与客户确认金额存在较大差异，主要是由于境外客户 SENTAGE CORPORATION 支付货款和公司收到货款存在时间性差异，该差异导致双方存在 93.90 万的差异。2021 年发函金额与客户确认金额存在的差异主要为境外客户 North Canyon Dental 支付货款和公司收到货款存在时间性差异导致双方存在 40.49 万元的差异。

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

针对未回函的情况，执行替代测试程序，检查相应客户的销售订单、出库单、发货单、报关单、物流单据、期后回款等。

经核查，公司的境外销售收入与境外客户函证结果匹配，不存在重大差异。

（四）报告期各期公司外销业务的投保情况

报告期内，公司境外客户的投保情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
已投保的境外客户数量占比	78.05%	77.50%	66.67%	78.43%
已投保的应收账款余额占比	90.26%	78.29%	79.39%	76.16%
已投保的外销收入金额占比	94.64%	96.69%	94.70%	98.13%

注：“已投保的应收账款余额”取某客户的应收账款余额和该客户应收账款投保限额孰低值。

报告期各期末，公司境外客户应收账款投保比例分别为 76.16%、79.39%、78.29%和 90.26%，公司境外客户销售收入的投保比例分别为 98.13%、94.70%、96.69%和 94.64%，覆盖率较高。经核查，公司境外销售收入与外销业务的投保

情况相匹配，不存在重大差异。

综上所述，保荐机构和申报会计师认为：

报告期各期，公司的海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证结果、外销业务的投保情况与公司境外销售收入相匹配，公司境外销售已实现真实销售和最终销售。

十二、请发行人律师对对境外销售的合法合规性，发行人是否面临贸易摩擦风险发表明确意见

经核查，发行人律师认为：

发行人境外销售合法合规，发行人目前面临贸易摩擦的风险较低。

问题 10、关于收入确认

申报文件显示：

（1）对于境内销售下直销模式和经销商模式的义齿类产品，发行人均是根据客户提交的产品设计单进行产品生产制作，将产品交付给客户后，在取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量后，确认销售收入。境外销售业务根据客户提交的产品制作单，完成产品生产，经检验合格后报关出口，办理完境外承运手续后确认销售收入。

（2）发行人通常提供免费维修或重做，因此根据销售收入金额的一定比例计提产品返修费。

请发行人：

（1）结合经销合同条款，披露经销收入确认时点和具体依据，是否为卖断式经销。

（2）披露内销收入确认依据中“收款凭证”的具体含义，是否已全部取得表明对方接受认可货物的产品验收单，是否存在以实际收款、票据等方式代替验收单的情况，合同约定中是否明确付款行为与验收认可的对应关系，结合上述情况分析内销收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

（3）披露在发行人外销产品为定制式情况下，结合行业惯例、与客户约定

情况分析产品是否需要客户验收，是否存在提前确认收入的情形，外销收入确认时点是否准确。

(4) 披露发行人收入确认政策与同行业可比公司是否存在差异。

(5) 披露报告期各类产品是否存在退换货情况，包括但不限于客户名称、原因、内容、退换货金额、退换货条款及会计处理方式。

(6) 披露各期是否存在销售折扣、销售返利情形，如是，请披露合同具体约定，各期发生金额，会计处理等，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

(7) 披露发行人质保条款及质保期规定，产品返修费具体计提政策、与实际发生费用的匹配性，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。

回复：

一、结合经销合同条款，披露经销收入确认时点和具体依据，是否为卖断式经销

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、（一）收入”补充披露如下：

“3、经销收入确认时点和具体依据，是否为卖断式经销

报告期内，公司经销模式下销售的产品主要为定制化义齿。公司与经销商签订的经销协议中约定，公司定期提供产品清单，经销商在收到产品清单后需及时核对，并依据产品清单上列示的金额支付货款。根据双方的交易习惯，经销商在对产品清单确认后，除产品未达到订单要求外，公司不予退货。经销商对产品清单进行确认表示产品所有权上的主要风险和报酬或产品控制权已转移至经销商，公司在收到经其确认的产品清单时确认收入，确认收入的依据为经销商签字或盖章确认的产品清单。

综上，公司的经销模式为卖断式经销。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取公司与经销商签订的经销协议及补充协议，检查经销合同条款，查看协议中的退货条款。
- 2、访谈公司业务人员，了解公司与经销商合作模式，以及对退货的相关约定。
- 3、访谈主要经销商客户，了解公司与经销商合作的具体模式、合作背景，合作过程中的退换货情况，对产品清单的确认情况等。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人经销收入确认时点合理；发行人的经销模式为卖断式经销。

二、披露内销收入确认依据中“收款凭证”的具体含义，是否已全部取得表明对方接受认可货物的产品验收单，是否存在以实际收款、票据等方式代替验收单的情况，合同约定中是否明确付款行为与验收认可的对应关系，结合上述情况分析内销收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、（一）收入”补充披露如下：

“4、收款凭证的含义及取得情况

公司境内销售收入的确认依据中所述的“收款凭证”，一般指公司向客户发送的《产品清单》，《产品清单》中列明了产品的规格、型号、数量、销售价格等信息。

公司所售义齿类产品具有单位价值低、针对单个客户销售次数频繁等特点，客户通常不会对公司所售的单个义齿产品实施验收或确认。公司所售义齿产品交付给客户后，在佩戴入患者口腔中时，可能会由于医生对义齿的取模精度存在偏差、患者对义齿的适应程度存在差异、患者口腔环境变化等多方面原因，出现产

品不合适需要返厂返修的情况，公司通常会给予免费返修，直至满足客户或患者的要求。根据历史经验，公司义齿产品在发货交付的一定期间后，客户提出退货的情况极少，该期间一般为一个月。因此，公司一般会在产品发出的次月向客户发送《产品清单》，《产品清单》所列示的为上月发货、直至本月客户无异议的产品明细，即《产品清单》列示的均为客户已接受、认可的产品。

公司向客户发送的《产品清单》，原则上要求客户予以签字并盖章，作为内销收入的确认依据，但由于不同客户对于《产品清单》确认过程的配合和重视程度存在较大差异，公司内销收入无法取得全部经客户签字或盖章的《产品清单》。

报告期内，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	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	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》	8,391.79	96.43%	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》	310.94	3.57%	371.45	2.98%	1,518.66	12.99%	1,348.96	17.02%
合计	8,702.73	100.00%	12,477.43	100.00%	11,689.05	100.00%	7,927.76	100.00%

报告期各期，公司境内销售收入对应的《产品清单》经客户签字或盖章的比例分别为 82.98%、87.01%、97.02%和 96.43%。2018 年至 2020 年，随着公司加强相关内部控制管理、客户配合程度向好等原因，公司取得的经客户签字或盖章的《产品清单》的比例在逐渐增加。2021 年 1-6 月，未对产品清单签字或盖章的客户为南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院），随着其销售额的逐渐增加，公司境内销售收入对应的《产品清单》经客户签字或盖章的比例存在小幅下降。

对于报告期各期以客户未签字或盖章的《产品清单》作为依据确认的收入，其对应的销售订单、发货单、期后回款和开票统计情况如下：

单位：万元

单据类型	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售订单、发货单、回款	-	-	1.55	0.01%	954.04	8.16%	988.71	12.47%
销售订单、发货单、回款、	261.72	3.01%	368.88	2.96%	404.66	3.46%	282.02	3.56%

单据类型	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发票								
销售订单、发货单	49.22	0.57%	1.02	0.01%	159.96	1.37%	78.24	0.98%
合计	310.94	3.57%	371.45	2.98%	1,518.66	12.99%	1,348.96	17.02%

注：回款为截至 2021 年 9 月 30 日的的数据。

报告期内，未签字或盖章的《产品清单》，其开票和回款情况良好，表明客户对《产品清单》所列示的产品是认可和接受的，公司以此作为收入确认依据具备合理性，公司销售收入真实。

公司与客户签订的合同中，部分约定了以产品验收作为付款的前提条件。但按照公司与客户多年的交易习惯，公司会于产品发出后的次月向客户提交产品清单，在客户对产品清单确认后，即表明客户已验收相关产品，并按照产品清单上列示的金额付款。报告期各期，公司与境内销售业务前五大客户的合同约定的付款条件如下：

客户名称	合同中约定的付款条件				是否明确以验收为付款前提
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	
泰康拜博及其控制的企业	货款结算：甲方应在收到乙方发票后 3 个月内结清该月加工费。	货款结算：甲方应在双方确认当月账单后的次月 1 日起第 3 个月月底前结清该月加工费。		货款结算：甲方应在双方确认当月账单后的次月 1 日起第 2 个月月底前结清该月加工费。	未明确
深圳市人民医院	付款时间：按深医[2005]44 号文件《深圳市人民医院资金支付暂行规定》执行（...付款期为入账后两个月...）。				未明确
无锡口腔医院	付款：根据采购产品的情况，供货完毕、验收合格后，甲方在收到乙方发票后 90 天内付款。				是
云南兑叠医疗器械有限公司	付款要求：加工费每 1 个月结算一次，按每月最后一日为结算日期，甲方需于次月的 5 日内将乙方上月的加工结算清单交付乙方，乙方收到加工结算清单后，需及时核对，并于 20 日内将上月的加工费用支付给甲方。			未合作	未明确
南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	验收合格的产品，每个自然月最后一天进行结算，结算清单双方签字确认后，甲方凭乙方提供的有效发票 120 天内向乙方支付结算款项。			未合作	是
武汉大学口腔医院	结算方式：甲乙双方的结账方式为据实月结。乙方应在每月 7 号前，向甲方提交上一个月义齿加工结算清单。甲方对该清单审核，无误后向乙方出具票				是

客户名称	合同中约定的付款条件				是否明确以验收为付款前提
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	
	据，并通过银行方式支付给乙方费用。				
中山大学附属口腔医院	义齿：货款为交货验收合格后交齐发票次月结清。 植体：乙方在医院配备基本库存，同时根据临床使用情况每月定期向甲方开具增值税发票，并附清单明细，甲方在收到发票后 30 个工作日内向乙方全额支付。	付款方式：乙方根据临床使用情况每月定期向甲方开具增值税发票，并附清单明细，甲方在收到发票后 30 个工作日内向乙方全额支付。		未合作	未明确
东莞健力口腔医院	付款要求：加工费每 1 个月结算一次，按每月最后一日为结算日期，乙方需于次月的 5 日前将甲方上月的加工结算清单交付甲方，甲方收到加工结算清单后，需及时核对，并于 20 日前将上月的加工费用支付给乙方。				未明确

注：公司与部分客户签订合同时，使用的是对方提供的合同模板，合同内容为格式条款。公司在与客户的日常交易中，双方以产品清单作为确认依据，上表中的“账单”、“加工结算清单”、“结算清单”、“清单明细”等均指产品清单。

公司境内销售业务的收入确认符合新收入准则及旧收入准则的相关规定。

根据旧收入准则的相关规定，销售商品的收入应在下列条件均能满足时予以确认：（1）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（2）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（3）收入的金额能够可靠地计量；（4）相关的经济利益很可能流入企业；（5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

对于境内销售业务，公司在取得客户确认的产品清单时，表示公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，公司对产品无继续管理权也无法对产品实施控制。产品清单中会列示产品的销售价格，客户根据产品清单支付货款，并且该产品的成本能够可靠地计量。因此，公司将取得客户确认的产品清单的时间作为收入确认时点，将客户确认的产品清单作为收入确认依据，符合《企业会计准则》旧收入准则的规定。

根据新收入准则的相关规定，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。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：（1）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；（2）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；（3）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；（4）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；（5）客户已接受该商品；（6）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

对于境内销售业务，公司在取得客户确认的产品清单时，客户应根据产品清单在规定的信用期内支付货款，即客户负有现时付款义务。同时，客户对产品清单进行确认，表示客户已接受产品，客户拥有产品的法定所有权并实物占有产品，并且取得产品所有权上的主要风险和报酬。因此，公司在取得客户确认的产品清单时，产品的控制权已转移给客户，即将取得客户确认的产品清单的时间作为收入确认时点，将客户确认的产品清单作为收入确认依据，符合《企业会计准则》新收入准则的规定。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、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、检查主要客户的销售合同，了解主要合同条款，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款或与商品控制权转移的相关条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

3、对公司管理层、销售人员进行访谈，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，判断公司的收入确认依据是否合理、收入确认时点是否准确。

4、检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、客户已确认的产品清单、发票、客户付款记录等支持性文件。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人的内销收入未全部获取经客户确认的产品清单；报告期内，发行人存在依据未经客户签字或盖章的产品清单确认收入的情况，但有销售订单、发货单或销售发票等作为该部分收入确认的补充证据，并且该部分客户期后回款情况较好，发行人销售收入真实。

2、发行人与部分客户签订的合同中明确了付款行为与验收认可的对应关系，按照发行人与客户多年的交易习惯，在客户对产品清单确认后，表明客户已验收相关产品，确认产品清单与付款行为具有对应关系。

3、发行人内销收入确认符合《企业会计准则》的规定。

三、披露在发行人外销产品为定制式情况下，结合行业惯例、与客户约定情况分析产品是否需要客户验收，是否存在提前确认收入的情形，外销收入确认时点是否准确

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、（一）收入”补充披露如下：

“5、发行人外销产品为定制式情况下，结合行业惯例、与客户约定情况分析产品是否需要客户验收，是否存在提前确认收入的情形，外销收入确认时点是否准确

基于公司与境外客户长期的合作和信任关系，双方未签订销售合同或框架性协议，而是由客户通过邮寄纸质订单（含牙模）或发送电子订单（含牙模数据）的方式向公司下达采购指令，公司根据订单内容安排生产，符合行业惯例。境外客户下达的订单中，并未明确约定产品需要客户验收。

对于外销业务，公司在产品报关出口、办理完境外承运手续并将提单交付给客户后，客户即拥有了产品的提货权和接收权，且这种权利是明确且具备排它性。同时，公司产品的境外运输由第三方运输公司承担，公司在办理完境外承运手续后，无法干预产品运输和交付过程。因此，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。

公司的外销产品不存在提前确认收入的情形，外销收入确认时点准确。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对公司管理层、境外销售人员进行访谈，了解境外销售收入确认时点、依据，了解境外销售业务的具体操作流程。
- 2、检查境外销售业务相关的订单、报关单、物流单据等。
- 3、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。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人境外销售业务未明确约定产品需要客户验收，不存在提前确认收入的情形，外销收入确认时点准确。

四、披露发行人收入确认政策与同行业可比公司是否存在差异

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、（一）收入”补充披露如下：

“6、收入确认政策与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司收入确认政策与可比公司销售商品相关的收入确认政策对比如下：

可比公司	收入确认政策
现代牙科	与客户之合约收益于货品或服务的控制权转移予客户时确认，金额为反应本集团预期可收取作为交换货品或服务的代价。 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	新旧收入准则下收入确认具体政策未发生变化，具体情况如下： 本公司确认商品销售收入的具体原则：（1）本公司产品销售收入确认的具体方法：产品发出，客户验收，经双方对账确认的时点确认收入。（2）代加工活动已经基本结束，加工的产品达到与委托方约定的验收标准且已交付委托方验收时点确认收入。

可比公司	收入确认政策
家红齿科	旧收入准则： 公司产品分为内销及外销，内销的销售模式分为直接销售模式、代理销售模式，外销全部是直接销售模式，收入确认的具体方法如下： 直接销售模式：货物出库、安排快递送货并附随货同行单，取得随货同行单，客户验收时确认收入； 代理销售模式：因公司与代理商之间的销售模式为买断式销售，故和直接销售模式一样，货物出库、安排快递送货并附随货同行单，取得随货同行单，客户验收时确认收入； 外销：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。 新收入准则： 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。针对提供医学技术培训服务和医疗服务，于劳务提供完成后确认收入。
家鸿口腔	（1）境内销售业务 家鸿口腔根据客户提交的产品设计单，完成产品生产制作并交付客户，在取得了收款凭证后，确认销售收入。 境内销售业务按产品类型分为定制式的义齿类产品和标准化的种植类产品。义齿类产品的销售模式分为直销模式和经销商模式。 直销模式和经销商模式的义齿类产品，家鸿口腔均是根据客户提交的产品设计单进行产品生产制作，将产品交付给客户后，在取得了收款凭证后，确认销售收入。 种植类产品的销售模式分为直销模式和寄售模式。 直销模式的种植类产品，家鸿口腔根据客户的订单提供对应的产品，在取得了收款凭证后，确认销售收入。 寄售模式的种植类产品，家鸿口腔根据客户的通知，将种植类产品运输至客户仓库交由客户保管，家鸿口腔定期与客户确认其消耗量，在取得了收款凭证后，确认销售收入。 （2）境外销售业务 境外销售业务为定制式的义齿类产品。 家鸿口腔根据客户提交的产品制作单，完成产品生产，经检验合格后报关出口，办理完境外承运手续后确认销售收入。

公司与同行业可比公司的收入确认政策比较如下：

（1）内销收入确认方面，现代牙科、佳兆业健康和家红齿科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，赢冠口腔的收入确认时点为产品发出、客户验收、经双方对账确认时。发行人的收入确认政策与赢冠口腔相比不存在重大差异，与现代牙科、家红齿科、佳兆业健康相比较为谨慎。

（2）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。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

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政策。

【核查意见】

保荐机构和申报会计师认为：

发行人的收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异。

五、披露报告期各类产品是否存在退换货情况，包括但不限于客户名称、原因、内容、退换货金额、退换货条款及会计处理方式

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）营业收入分析”补充披露如下：

“6、退换货情况

公司销售的产品主要为定制式义齿类产品和标准化种植类产品。

定制式义齿类产品是根据特定患者的口腔状况及需求进行生产的，因此，义齿类产品不存在换货的情况。如果义齿类产品不能满足患者的需求，则会进行返修或重做。如果义齿类产品返修或重做后仍无法满足客户的要求，则公司会对该义齿类产品做退货处理。

种植类产品若发生了种植失败的情形，公司在核实后会给予客户退货处理。公司取得客户的退货产品后，会按照与登士柏的约定将产品退回给登士柏，登士柏核实后重新提供合格产品给公司。

报告期内，公司的退货情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退货金额	158.09	299.16	282.14	250.22
其中：义齿类产品退货金额	130.36	279.47	263.93	250.22
主营业务收入	18,529.43	29,077.31	30,612.15	24,932.47

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退货比例	0.85%	1.03%	0.92%	1.00%
义齿类产品退货比例	0.70%	0.96%	0.86%	1.00%

报告期各期，公司退货金额占主营业务收入的比例均在 1.00%左右，占比较低，发生退货的主要原因是义齿类产品未达到订单要求或者种植类产品出现种植失败等。报告期内，公司未发生重大产品质量问题。

报告期各期，公司退货前五大客户的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	退货金额	退货占比	退货原因	退货条款
2021 年 1-6 月						
1	PAN-AM DENTAL, LLC	义齿类	30.82	1.05%	义齿类产品未达到订单要求。	未签订合同，订单中无退货条款。按照行业惯例，公司免费负责退货。
2	SENTAGE CORPORATION	义齿类	13.47	1.08%		
3	泰康拜博及其控制的企业	义齿类	3.25	0.30%		
4	深圳尔睦口腔门诊部	植体类	2.77	4.07%	种植类产品种植失败。	合同中未明确退货条件。
5	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	植体类	2.73	0.88%		产品凡有任何质量问题（包装破损、有污染、少于 90 天有效期的均等同于有质量问题），乙方接受甲方无条件换货或退货。
合计			53.04	0.94%		
2020 年度						
1	PAN-AM DENTAL, LLC	义齿类	59.62	1.12%	义齿类产品未达到订单要求。	未签订合同，订单中无退货条款。按照行业惯例，公司免费负责退货。
2	SENTAGE CORPORATION	义齿类	31.02	1.51%		
3	QUALITE DENTALE	义齿类	7.78	0.56%		
4	ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD	义齿类	5.63	3.02%		
5	PROTEKET AS 及下属	义齿类	4.01	0.35%		

序号	客户名称	产品类型	退货金额	退货占比	退货原因	退货条款
	企业					
合计			108.06	1.07%		
2019 年度						
1	PAN-AM DENTAL, LLC	义齿类	51.74	1.00%	义齿类产品未达到订单要求。	未签订合同，订单中无退货条款。按照行业惯例，公司免费负责退货。
2	SENTAGE CORPORATION	义齿类	32.18	1.02%		
3	ARTILABS AB 和 UNIDENT LAB AS	义齿类	7.57	0.78%		
4	深圳市人民医院	义齿类、种植类	8.75	0.80%	义齿类产品未达到订单要求，种植类产品种植失败。	如果乙方产品出现质量、效期问题，乙方负责包换或包退，并承担其全部费用。
5	QUALITE DENTALE	义齿类	4.04	0.29%	义齿类产品未达到订单要求。	未签订合同，订单中无退货条款。按照行业惯例，公司免费负责退货。
合计			104.28	0.89%		
2018 年度						
1	PAN-AM DENTAL, LLC	义齿类	41.98	0.88%	义齿类产品未达到订单要求。	未签订合同，订单中无退货条款。按照行业惯例，公司免费负责退货。
2	SENTAGE CORPORATION	义齿类	30.30	1.06%		
3	ARTILABS AB 和 UNIDENT LAB AS	义齿类	11.81	1.25%		
4	JSB DENTAL INC	义齿类	4.70	1.29%		
5	QUALITE DENTALE	义齿类	4.26	0.37%		
合计			93.05	0.92%		

注：退货占比=退货金额/向该客户销售收入。

报告期内，公司针对退货的相关会计处理如下：

义齿类产品：对于发出商品发生销售退货时，鉴于原产品已无使用价值，公司不确认收入，并将发出商品结转至营业成本；对于已经确认收入的商品，公司冲减退货当期营业收入及销项税。

种植类产品：对于发出商品发生销售退货时，鉴于登士柏会给予公司免费更换，公司冲减发出商品，计入库存商品；对于已经确认收入的售出商品，公司冲减退货当期营业收入及销项税，同时冲减营业成本，计入库存商品。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、了解公司的退货政策，获取公司的退货明细，检查退货的客户名称、原因、内容、退货金额、时间分布。

2、了解公司退换货相关的会计处理方式，结合企业会计准则相关规定，判断是否合理。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人仅存在退货的情况，不存在换货的情况，退货金额占各期主营业务收入的比例较低。

2、报告期内，发行人针对退货的相关会计处理合理。

六、披露各期是否存在销售折扣、销售返利情形，如是，请披露合同具体约定，各期发生金额，会计处理等，是否符合《企业会计准则》的相关规定

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、（一）收入”补充披露如下：

“7、销售折扣、销售返利情况

报告期内，公司不存在给予客户销售返利的情况。

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。公司给予客户的销售折扣未在合同中进行约定。

报告期各期，公司发生的销售折扣如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售折扣金额	95.15	123.16	99.56	70.15
主营业务收入	18,529.43	29,077.31	30,612.15	24,932.47
占比	0.51%	0.42%	0.33%	0.28%

公司基于市场开拓的销售策略,为进一步提升公司产品的市场占有率和客户合作粘性,制定了销售折扣激励机制,一般为公司给予客户的临时性优惠、新客户优惠、新产品优惠等。报告期各期,公司销售折扣金额占主营业务收入的比例较低,分别为 0.28%、0.33%、0.42%和 0.51%。

《企业会计准则第 14 号——收入》对销售折扣的相关规定如下:

项目	内容
新收入准则	第二十三条 对于合同折扣,企业应当在各单项履约义务之间按比例分摊。有确凿证据表明合同折扣仅与合同中一项或多项(而非全部)履约义务相关的,企业应当将该合同折扣分摊至相关一项或多项履约义务。合同折扣仅与合同中一项或多项(而非全部)履约义务相关,且企业采用余值法估计单独售价的,应当首先按照前款规定在该一项或多项(而非全部)履约义务之间分摊合同折扣,然后采用余值法估计单独售价。
旧收入准则	第七条 销售商品涉及商业折扣的,应当按照扣除商业折扣后的金额确定销售商品收入金额。

报告期内,公司在订单满足收入确认条件时,以扣除折扣后的金额确认销售商品收入。公司已按照权责发生制及时对折扣进行会计处理,符合《企业会计准则》的相关规定。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序:

- 1、对公司管理层、销售人员进行访谈,了解公司的销售折扣政策。
- 2、获取并检查公司报告期内销售折扣统计表,与公司的披露情况进行核对,检查公司收入确认、折扣金额计算是否正确。
- 3、查阅与主要客户签订的销售合同。

【核查意见】

经核查,保荐机构和申报会计师认为:

- 1、报告期各期,发行人存在销售折扣的情形,但不存在销售返利的情形,

销售折扣金额占主营业务收入的比例较低。

2、发行人针对销售折扣的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

七、披露发行人质保条款及质保期规定，产品返修费具体计提政策、与实际发生费用的匹配性，是否符合《企业会计准则》的规定

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（五）

1、（4）产品返修费”补充披露如下：

“①公司的质保条款和质保期的规定

公司与境外客户的订单中未对质保期进行约定，依照公司与境外客户的交易惯例，固定类义齿产品的质保期为2年，活动类义齿产品和正畸产品的质保期为1年。

公司与境内客户进行合作时，通常以销售产品时附带的质保卡作为质保的依据。为规范公司产品质保期限，公司综合考虑产品类型、产品所耗费材料的品牌等对产品质保期限进行统一规定。报告期内，公司境内销售业务的产品质保期情况如下：

产品类型			内销业务质保政策
义 齿 类 产 品	固定类义齿	全瓷类	3 年
			5 年
		金属类	2 年
			2 年
	活动类义齿	钢托类、胶托类	1 年
	正畸产品	保持器类	3 个月
		矫治器类	1 年
种植类产品			2 年

②产品返修费具体计提政策、产品返修费计提与实际发生的匹配性，是否符合《企业会计准则》的规定

公司的义齿类产品为定制化产品，依据公司历史经验，义齿类产品的返修通常发生在6个月以内。根据公司统计，6个月以内发生返修的订单数量占返修订

单总数量的比例超过 90.00%。因此，公司在计提返修费时，以 6 个月内的义齿类产品的营业收入为基础进行计算。公司产品返修费具体计提政策如下：

A、确定产品返修费率

公司根据历史年度实际发生的产品返修费占义齿类产品销售收入的比重确定产品返修费率，使用的产品返修费率为 4.40%。

公司 2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月实际产品返修费率分别为 4.08%、3.89%、3.65%、3.49%和 3.35%，均低于 4.40%。报告期内，公司出于谨慎性考虑，仍沿用 4.40%作为产品返修费率。

B、确定报告期各期末产品返修费的期末金额

由于义齿类产品的返修通常发生在 6 个月内，且发生返修的概率随时间的增加依次递减。因此，公司以各报告期下半年（即 7 月-12 月）的义齿类产品营业收入为基础，按照 4.40%的产品返修费率确定报告期各期末应结余的产品返修费。

月份	尚未发生返修的概率	义齿类产品当月的销售收入
7 月	5.00%	A
8 月	10.00%	B
9 月	15.00%	C
10 月	20.00%	D
11 月	30.00%	E
12 月	60.00%	F

注：2021 年 6 月 30 日的返修费计算基础为 2021 年 1-6 月。

产品返修费期末金额=

$(A*5.00\%+B*10.00\%+C*15.00\%+D*20.00\%+E*30.00\%+F*60.00\%)*4.40\%$

C、确定报告期各期应计提的产品返修费

公司根据报告期各期产品返修费的期初金额和期末金额，以及各期实际发生的产品返修费，计算报告期各期产品返修费的计提数。

产品返修费的计提数=产品返修费的期末余额+实际发生的产品返修费-产品返修费的期初余额

报告期，公司计提的返修费和实际发生的产品返修费情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产品返修费的计提数（A）	561.56	902.39	1,055.49	984.04
实际发生的产品返修费（B）	539.78	894.75	1,037.97	971.04
差异率（A-B）/B	4.03%	0.85%	1.69%	1.34%

由上表可知，公司计提的产品返修费与实际发生的产品返修费差异较小，两者之间具有匹配性。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十三条规定，“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，企业应当考虑该质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务”，公司提供的义齿类产品的质量保证服务不构成单项履约义务，是公司为了向客户保证所销售的商品符合既定标准，即保证类质量保证，应按照或有事项准则进行会计处理。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条规定：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量”。

公司提供的定制化义齿产品若不能满足客户或患者的要求，按照合同约定或行业惯例，公司需要免费返修，因此该返修义务属于公司需承担的现时义务、并且发生返修时会导致经济利益流出企业、返修费相关金额能够可靠地计量，公司应确认与产品返修相关的预计负债。

综上所述，公司对于产品返修费的会计处理，符合《企业会计准则》的规定。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对公司管理层、销售人员进行访谈，了解公司的质保政策。
- 2、获取并检查公司关于产品质保期的相关文件，重新计算产品返修费计提金额，分析计提的产品返修费和实际发生的产品返修费的匹配性。
- 3、复核公司产品返修费的计提政策，确定是否符合《企业会计准则》的规定。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人产品返修费计提数与实际发生费用相匹配。
- 2、发行人产品返修费的计提政策符合《企业会计准则》的规定。

问题 11、关于营业收入

申报文件显示：

（1）发行人的主要产品分为固定类义齿、活动类义齿、正畸产品和种植类产品等。固定全瓷类义齿是公司主营业务收入的第一大来源，报告期内该产品收入持续增长，增长主要来源境内。活动类义齿在报告期内收入增长主要来源于境外市场。

（2）发行人的产品主要为定制化产品，产品的细分类型较多，产品销售均价受产品结构、客户结构、产品成本等影响。

请发行人：

（1）结合产品结构、客户结构、产品成本等影响因素具体分析报告期内各主要产品的销售量、销售单价的变动趋势及原因，与行业变动水平是否一致。

（2）披露发行人固定义齿收入占比高、活动义齿收入占比较低的产品结构是否符合下游市场需求情况，与可比公司是否存在差异。

（3）披露报告期内固定全瓷类义齿与活动类义齿收入增长主要来源地存在差异原因，与境内外市场需求情况是否匹配。

（4）披露发行人产品为定制化情况下存在经销模式的原因及合理性，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原因。

(5) 披露报告期内金属类固定义齿细分品类的营业收入。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合产品结构、客户结构、产品成本等影响因素具体分析报告期内各主要产品的销售量、销售单价的变动趋势及原因，与行业变动水平是否一致

【情况说明】

(一) 销售单价变动

报告期内，公司主要产品的平均销售价格变动情况如下：

单位：元/颗、元/床、元/个

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		销售均价	变动率	销售均价	变动率	销售均价	变动率	销售均价
固定义齿	全瓷类	304.83	-1.43%	309.27	-1.14%	312.85	-0.59%	314.70
	金属类	229.63	-4.25%	239.84	2.23%	234.60	2.25%	229.43
活动义齿	胶托类	165.99	-2.54%	170.31	-1.49%	172.89	4.87%	164.86
	钢托类	272.43	-1.37%	276.20	3.73%	266.28	9.58%	243.01
正畸产品		173.10	3.41%	167.40	5.28%	159.00	5.33%	150.95
其他		76.43	-1.48%	77.58	0.21%	77.42	-3.98%	80.63
种植类产品		1,024.01	-0.23%	1,026.39	-1.10%	1,037.80	-	-
合 计		243.94	-2.60%	250.46	4.55%	239.57	5.19%	227.76

从上表可以看出，报告期内，公司产品平均销售价格整体保持稳定。部分产品销售均价有一定变动，具体分析如下：

1、固定全瓷类义齿

报告期内，固定全瓷义齿销售均价分别为 314.70 元/颗、312.85 元/颗、309.27 元/颗和 304.83 元/颗。销售均价 2019 年较 2018 年下降 0.59%，变动较小；2020 年较 2019 年下降 1.14%，小幅下降，主要原因是受新冠疫情影响，患者对价格较低的固定全瓷义齿需求增加，导致平均价格有所降低；2021 年 1-6 月较 2020 年下降 1.43%，变动较小。

2、固定金属类义齿

固定金属类义齿按产品结构可分为贵金属义齿和普通金属义齿，报告期内，贵金属义齿和普通金属义齿销售均价变动情况如下：

单位：元/颗

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售均价	变动率	销售均价	变动率	销售均价	变动率	销售均价
固定金属类	229.63	-4.25%	239.84	2.23%	234.60	2.25%	229.43
其中：贵金属义齿	620.65	-13.74%	719.51	36.91%	525.53	21.51%	432.50
普通金属义齿	190.79	2.72%	185.74	-3.73%	192.94	-0.89%	194.68

贵金属义齿销售均价的变动主要受产品成本的影响。2018 至 2020 年，随着国际黄金、钯金价格的上涨，公司采购的贵金属原材料价格持续上涨，导致贵金属义齿的销售均价持续上升；2021 年 1-6 月，贵金属义齿销售均价较 2020 年下降 13.74%，贵金属原材料平均采购价格下降 11.43%，两者变动方向相同。报告期内，普通金属义齿销售均价变动较小。

2018 至 2020 年，贵金属义齿销售均价持续上升，但是贵金属义齿销售量占比分别为 14.61%、12.53%和 10.13%；2021 年 1-6 月，贵金属义齿销售量占比为 9.04%，占比均较低，对固定金属类义齿整体平均销售价格的影响较小。

3、活动胶托类

报告期内，活动胶托义齿分客户的单价和收入占比情况如下：

单位：元/床

项目	销售均价				收入占比			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
活动胶托义齿	165.99	170.31	172.89	164.86	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
其中：LD 集团	298.24	302.44	326.03	382.69	13.28%	14.48%	16.94%	5.11%
其他客户	155.43	158.59	157.77	159.95	86.72%	85.52%	83.06%	94.89%

报告期内，公司活动胶托义齿销售均价分别为 164.86 元/床、172.89 元/床、170.31 元/床和 165.99 元/床。其中 2019 年较 2018 年上涨 4.87%，主要原因是 LD 集团的销售收入占比提高，且公司对 LD 集团的销售价格较高所致。LD 集团销售价格较高的原因请参见本反馈回复“问题 14、关于毛利率”之“二、结合产品结构、定价政策、客户情况、成本构成等因素披露 2017 年至 2019 年活动胶

托类义齿单价上涨、单位成本下降的原因，2020 年单价降幅较大的原因”。活动胶托义齿销售均价 2020 年较 2019 年下降 1.49%，**2021 年 1-6 月较 2020 年下降 2.54%**，变动均较小。

4、活动钢托类

报告期内，活动钢托类销售均价分别为 243.01 元/床、266.28 元/床、276.20 元/床和 **272.43 元/床**，其中 2019 年较 2018 年上涨 9.58%，从产品结构看主要受钴铬钢托的影响。活动钢托类分产品结构的销售均价情况如下：

单位：元/床

项目	销售均价			收入占比	
	2019 年度	变动率	2018 年度	2019 年度	2018 年度
活动钢托类	266.28	9.58%	243.01	100.00%	100.00%
其中：钴铬钢托	208.75	14.35%	182.56	62.41%	58.19%
纯钛钢托	675.20	3.70%	651.12	16.63%	16.15%

从上表可以看出，2019 年钴铬钢托销售均价上涨了 14.35%，且钴铬钢托收入占比较大，导致活动钢托类整体销售均价上涨。2018 年和 2019 年，纯钛钢托销售均价变动较小。

钴铬钢托销售均价上涨主要受 LD 集团采购金额增加的影响，钴铬钢托销售均价分 LD 集团和其他客户列示如下：

单位：元/床

项目	销售均价		收入占比	
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
钴铬钢托	208.75	182.56	100.00%	100.00%
其中：LD 集团	347.74	357.40	27.09%	7.39%
其他客户	181.76	175.70	72.91%	92.61%

从上表可以看出，公司向 LD 集团销售钴铬钢托的均价较高，2019 年与 2018 年相比，向 LD 集团的销售收入从 7.39%上升到 27.09%，导致钴铬钢托整体销售均价提高。

2020 年与 2019 年相比，活动钢托销售均价上升 3.73%；**2021 年 1-6 月与 2020 年相比，活动钢托销售均价下降 1.37%**，变动均较小。

报告期内，同行业可比公司未按公司的产品明细类别披露销售价格，与公司

不具备可比性。

（二）销售数量变动

报告期内，公司主要产品的销售数量变动情况如下：

单位：万颗、万床、万个

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
		销售数量	销售数量	变动率	销售数量	变动率	销售数量
固定义齿	全瓷类	23.72	36.24	-7.85%	39.33	9.28%	35.99
	金属类	14.87	26.64	-11.81%	30.21	4.63%	28.87
	小计	38.59	62.88	-9.57%	69.54	7.21%	64.86
活动义齿	胶托类	15.67	22.22	-14.69%	26.05	22.58%	21.25
	钢托类	4.52	7.06	-14.75%	8.28	20.72%	6.86
	小计	20.19	29.28	-14.71%	34.33	22.13%	28.11
正畸产品		5.32	7.97	-3.00%	8.22	20.14%	6.84
其他		9.51	12.62	-7.36%	13.62	41.11%	9.65
种植类产品		2.35	3.34	61.37%	2.07	-	-
合 计		75.96	116.10	-9.14%	127.78	16.76%	109.47

2019 年与 2018 年相比，公司主要产品销量均有所增加；2020 年，受新冠疫情影响，公司整体销量较 2019 年有所下降。以下对销量变动较大的产品进行分析：

2019 年，活动义齿销量较 2018 年增加 22.13%，主要原因一是公司活动类义齿在境外市场的口碑不断提升，境外客户对该产品的采购量持续增加；二是活动类义齿主要应用于老年人，随着老龄化的加深，市场上对活动义齿的需求有所增加。

2019 年，公司正畸产品销量较 2018 年增加 20.14%，主要原因是正畸产品主要用于矫正牙齿的错位、畸形等，随着人们牙齿美容意识的提高，正畸产品的消费需求持续增加。

2020 年，公司种植类产品销量较 2019 年增加 61.37%，增幅较大，主要原因是 2019 年是公司销售种植类产品的第一年，随着与客户的关系加深，以及营销资源的加大投入，导致 2020 年种植类产品销量增加。

报告期内，同行业可比公司未按公司的产品明细类别披露销售数量，与公司不具备可比性。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取公司的销售明细表，按产品类别统计销售收入、销售单价、单位成本等数据，向主要客户销售产品的主要类别及收入占比，并结合销售定价政策等，分析各类产品销售价格、销售数量变动的原因及合理性。

2、查阅同行业可比公司年度报告、公开转让说明书等。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，公司各主要产品的销售量、销售单价的变动趋势及原因合理。

2、报告期内，同行业可比公司未按照发行人的产品明细类别披露销售量和销售单价，不具备可比性。

二、披露发行人固定义齿收入占比高、活动义齿收入占比较低的产品结构是否符合下游市场需求情况，与可比公司是否存在差异。

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）3、主营业务收入产品构成分析”补充披露如下：

“（7）固定义齿和活动义齿收入占比情况

公司固定义齿收入占比较高而活动义齿收入占比较低的产品结构主要受下游应用范围的影响。通常情况下，活动义齿主要应用于老年人，应用范围相对较小；而固定义齿应用于各年龄段人群，应用范围较为广泛，公司产品结构符合下游市场需求情况。报告期内，公司产品结构与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	产品结构	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现代牙科	固定义齿	66.30%	69.22%	70.11%	71.88%
	活动义齿	17.53%	18.42%	19.17%	19.49%

公司名称	产品结构	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
家红齿科	固定义齿	未披露	未披露	61.51%	64.74%
	活动义齿	未披露	未披露	38.49%	35.26%
赢冠口腔	固定义齿	58.73%	60.65%	58.37%	59.90%
	活动义齿	41.27%	39.35%	41.63%	40.10%
可比公司平均值	固定义齿	62.52%	64.94%	63.33%	65.51%
	活动义齿	29.40%	28.89%	33.10%	31.62%
家鸿口腔	固定义齿	57.46%	60.52%	63.35%	72.00%
	活动义齿	20.69%	19.72%	21.92%	20.74%

注 1：家红齿科公开转让说明书中披露了 2019 年 1-4 月固定义齿和活动义齿的销售收入，但 2019 年年报中未披露，因此，2019 年的数据用其披露的 2019 年 1-4 月的数据替代。

注 2：报告期内，佳兆业健康未披露固定义齿和活动义齿收入。

注 3：赢冠口腔固定类义齿指其普通烤瓷牙、钛冠烤瓷牙和贵金属烤瓷牙三者合计，活动类义齿指其钢托和胶托两者合计。

从上表可以看出，公司固定义齿收入占比高、活动义齿收入占比较低的产品结构与同行业可比公司较为类似，不存在重大差异。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人销售人员，了解发行人固定义齿收入占比较高、活动义齿收入占比较低的原因；查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等资料，分析其披露的产品收入结构，与发行人的产品收入结构进行对比。

2、查阅口腔行业研究报告等，了解下游市场需求情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内发行人固定义齿收入占比高、活动义齿收入占比较低的产品结构符合下游市场需求情况，与可比公司不存在重大差异。

三、披露报告期内固定全瓷类义齿与活动类义齿收入增长主要来源地存在差异原因，与境内外市场需求情况是否匹配

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）

3、主营业务收入产品构成分析”补充披露如下：

“（8）义齿收入增长来源地情况

①报告期内，公司固定全瓷类义齿收入增长来源地情况如下：

单位：万元

项目	销售收入				增长金额	
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度
固定全瓷类	7,231.98	11,209.05	12,305.21	11,327.09	-1,096.16	978.12
其中：1、境内	3,370.53	4,524.43	4,609.55	3,847.17	-85.12	762.37
2、境外	3,861.45	6,684.61	7,695.67	7,479.92	-1,011.06	215.75

2019 年与 2018 年相比，公司固定全瓷类义齿的销售收入增长主要来源于境内，主要原因是固定全瓷类义齿具有较为优异的性能，虽然平均销售价格相对较高，但是随着境内居民收入的提高，对固定全瓷类义齿的需求增加。固定全瓷类产品收入增长主要来源于境内，与境内市场需求情况较为匹配。2020 年，受新冠疫情影响固定全瓷类义齿境内收入有所下降。

2019 年与 2018 年相比，固定全瓷类义齿境外销售收入较为稳定，主要原因是公司境外销售主要为北美洲和欧洲，北美洲和欧洲义齿行业发展较为成熟，市场需求较为稳定。2020 年，受新冠疫情影响，境外销售收入下降幅度较大。

将 2021 年 1-6 月固定全瓷类的销售收入年化后（即 2021 年 1-6 月的收入*2），境内销售收入为 6,741.06 万元（=3,370.53*2），较 2020 年增加 2,216.63 万元，境内系 2021 年年化后收入增长的主要来源；境外销售收入为 7,722.90 万元（=3,861.45*2），与新冠疫情前 2019 年的收入相比变动较小。

②报告期内，活动类义齿收入增长来源地情况如下：

单位：万元

项目	销售收入				增长金额	
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度
活动义齿	3,833.45	5,735.18	6,709.42	5,170.94	-974.24	1,538.48
其中：1、境内	1,206.85	1,807.75	1,873.06	1,434.49	-65.31	438.57
2、境外	2,626.60	3,927.43	4,836.36	3,736.46	-908.93	1,099.91
其中：（1）LD 集团	528.43	879.54	1,136.11	250.99	-256.57	885.12

2019 年与 2018 年相比，活动类义齿收入增长主要来源于境外，其中境外增长主要系公司在法国开拓了 LD 集团所致。2020 年，受新冠疫情影响，活动义齿销售收入有所下降。

将 2021 年 1-6 月活动类义齿的销售收入年化后（即 2021 年 1-6 月的收入*2），公司对 LD 集团的销售收入为 1,056.86 万元（=528.43*2），与新冠疫情前 2019 年的收入相比变动较小；境内销售收入为 2,413.70 万元（=1,206.85*2），与新冠疫情前 2019 年的收入相比增加了 540.64 万元；境外销售收入为 5,253.20 万元（=2,626.60*2），与新冠疫情前 2019 年的收入相比增加了 416.84 万元。2021 年 1-6 月活动类义齿年化后的销售收入增长不再主要来源境外，主要原因系随着公司与 LD 集团合作的时间增加，LD 集团采购量逐步稳定。

综上，公司 2019 年活动类义齿收入增长主要来源于境外的原因合理，与境外市场需求情况较为匹配。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、访谈公司财务总监、境内外销售负责人，了解固定全瓷类义齿与活动类义齿收入增长的原因。
- 2、查阅义齿行业相关研究报告，了解境内外市场需求情况。
- 3、对境内和境外主要客户进行实地走访或视频访谈。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内发行人固定全瓷类义齿与活动类义齿收入增长主要来源地存在差异的原因合理，与境内外市场需求情况匹配。

四、披露发行人产品为定制化情况下存在经销模式的原因及合理性，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原因

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（二）3、（1）①义齿

业务”处补充披露如下：

“公司的义齿产品均为定制化生产，根据下游客户提供的患者牙模、材质及设计要求组织生产，同时，下游医院、诊所客户要求公司能提供及时准确的服务，因此在销售额比较大的区域，公司会派驻相应的服务人员，负责收取牙模、派送成品，并向医生提供相应的现场服务。

因下游民营口腔医院、门诊规模小分散度大等特点，对于较偏远的地区如云南、新疆、海南等地，公司派驻服务人员存在管理难度大、成本较高等特点，不符合成本效益原则，因此公司选择与当地有经营资质的经销商合作，通过经销商向下游民营医院、诊所客户销售义齿产品。各地经销商根据自身客户资源汇总义齿、正畸产品加工需求，统一向公司寄送牙模、提交订单；公司生产部门按照订单需求生产，产品完成后公司统一寄送给各经销商，由各经销商向其医院、诊所客户派送产品。各经销商负责向其客户提供现场医技沟通等服务。

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
2021 年 1-6 月	陶瓷类	6,958.21	307.71	59.31%	273.77	246.39	48.14%
	金属类	3,345.48	231.18	30.86%	68.64	173.17	5.04%
	钢托类	1,078.11	277.65	49.74%	153.97	240.72	32.72%
	胶托类	2,472.23	172.32	41.88%	129.14	97.48	-3.88%
	正畸类	889.22	173.18	52.91%	31.26	170.99	47.40%
	其他类	714.39	77.65	5.74%	12.38	40.09	-129.11%
	种植类	2,402.63	1,024.01	34.43%	-	-	-
2020 年度	陶瓷类	10,788.29	311.83	59.70%	420.76	255.53	44.84%
	金属类	6,265.70	241.38	28.41%	122.94	180.89	7.44%
	钢托类	1,679.56	283.63	48.54%	270.52	237.59	33.07%
	胶托类	3,565.62	177.35	41.25%	219.49	103.55	-2.43%
	正畸类	1,276.88	168.24	50.66%	57.97	150.77	46.90%
	其他类	956.77	77.44	7.35%	21.90	84.22	-69.33%
	种植类	3,430.92	1,026.39	30.52%	-	-	-
项目		直销模式			经销模式		

		销售收入	销售单价	毛利率	销售收入	销售单价	毛利率
2019 年度	陶瓷类	12,178.73	313.43	62.98%	126.48	266.05	46.96%
	金属类	7,048.96	234.96	28.76%	37.36	182.78	17.95%
	钢托类	2,097.58	269.35	49.62%	107.78	218.00	32.72%
	胶托类	4,423.97	178.23	46.40%	80.08	65.11	2.80%
	正畸类	1,286.10	159.07	50.19%	21.07	155.12	50.28%
	其他类	1,019.21	75.66	29.37%	35.04	238.52	40.25%
	种植类	2,149.79	1,037.80	32.59%	-	-	-
项目		直销模式			经销模式		
		销售收入	销售单价	毛利率	销售收入	销售单价	毛利率
2018 年度	陶瓷类	11,327.09	314.70	64.06%	-	-	-
	金属类	6,623.53	229.43	31.59%	-	-	-
	钢托类	1,667.24	243.01	41.42%	-	-	-
	胶托类	3,503.71	164.86	41.28%	-	-	-
	正畸类	1,032.88	150.95	50.99%	-	-	-
	其他类	778.02	80.63	50.16%	-	-	-
	种植类	-	-	-	-	-	-

经销模式下，由于经销商需要承担收取牙模、派送产品、现场医技沟通等服务，因此公司销售给各经销商的产品销售单价相对于直销医院、诊所客户低一些。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅同行业公司的招股说明书、公开转让说明书等公开资料，了解同行业公司境内销售业务中是否也存在经销模式。

2、获取并查阅发行人报告期各期经销商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。

3、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。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人在云南、新疆、海南等地通过与经销商合作的方式进行销售，主要是因为这些地区较为偏远，终端客户服务及管理难度较大，公司派驻服务人员费用较高。同行业的家红齿科等公司也存在一定比例的经销商代理销售收入，因此在产品定制化情况下发行人存在经销模式具有合理性，符合行业特点。

2、经销模式下由于经销商需要承担收取牙模、派送产品、现场医技沟通等服务，因此同类产品的销售单价、毛利率比直销模式都较低一些。

五、披露报告期内金属类固定义齿细分品类的营业收入

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）3、（2）固定金属类义齿”补充披露如下：

“报告期内，固定金属类义齿按贵金属和普通金属列示如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
固定金属类义齿	3,414.13	100.00	6,388.64	100.00	7,086.32	100.00	6,623.53	100.00
其中：贵金属义齿	833.84	24.42	1,942.40	30.40	1,988.68	28.06	1,824.51	27.55
普通金属义齿	2,580.29	75.58	4,446.24	69.60	5,097.64	71.94	4,799.02	72.45

报告期内，公司固定金属类义齿中以普通金属义齿为主，占比在 70%左右。2018 至 2020 年，贵金属义齿占比小幅上升，主要系原材料贵金属上涨导致贵金属义齿销售价格提高所致。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

获取发行人报告期内销售收入明细表，复核公司产品收入分类情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人金属类固定义齿细分品类的营业收入真实、准确。

问题 12、关于原材料采购与供应商

申报文件显示：

（1）报告期内发行人前五大供应商较为稳定且采购占比不断提升，新增供应商包括上海傲丹特生物材料有限公司、Cendres+Métaux SA。

（2）报告期内，公司主要原材料和种植类产品采购单价波动较大。

（3）报告期内，种植体及配件采购均价持续下降，主要原因是采购产品的结构发生变化导致。公司采购的种植体单价较高，而配件采购单价较低，2019年和2020年1-6月公司种植体采购数量所占的比例均逐年减少，同时配件采购数量所占的比例均逐年增加，导致采购均价持续下降。

请发行人：

（1）披露报告期内各主要原材料采购量，并逐一分析各主要原材料价格波动原因。

（2）披露报告期内主要供应商和新增供应商的基本情况，发行人与其合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，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。

（3）结合行业状况、主要供应商的行业地位等分析主要原材料是否可替代、主要供应商的稳定性和可持续性，分采购品种说明是否对主要供应商存在重大依赖。

（4）分别披露各期种植体和配件的采购数量和单价，分析其变动原因，种植体和配件是否存在搭配销售的情形，报告期内采购数量变动趋势不一致的原因及合理性。

（5）对比各原材料的市场价格及变动情况，分析并披露发行人采购单价的公允性，以及发行人应对贵金属、普通金属、瓷块、瓷粉等原材料价格波动风险采取的应对措施及有效性。

（6）披露报告期内是否存在客户与供应商重叠，如是，请披露相关交易内容、交易金额及占比、交易原因及合理性。

（7）披露发行人采购假牙的原因，是否存在直接对外销售原材料的情形。

(8) 披露发行人及其关联方与供应商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。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露报告期内各主要原材料采购量，并逐一分析各主要原材料价格波动原因

【情况说明及补充披露】

(一) 主要原材料采购量

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、(一)、2、主要原材料采购量”补充披露如下：

“2、主要原材料采购量

报告期内，公司主要原材料采购数量情况如下：

序号	材料类别	单位	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
			采购数量	采购数量	变动率	采购数量	变动率	采购数量
1	贵金属	万克	2.81	4.92	-25.89%	6.64	-10.90%	7.45
2	氧化锆瓷块	万块	0.95	1.55	-17.55%	1.88	24.80%	1.51
3	压铸瓷块	万颗	1.45	2.24	-10.29%	2.50	-6.37%	2.67
4	瓷粉	万瓶/支	1.06	1.93	-10.88%	2.16	-3.32%	2.24
5	普通金属	万克	128.29	212.55	-10.70%	238.02	15.84%	205.48
6	普通金属	万块	0.10	0.18	-19.03%	0.22	6.81%	0.20
7	假牙	万排	13.06	18.14	-13.85%	21.05	13.34%	18.58
8	石膏	万箱/包	0.48	0.69	-20.39%	0.86	8.95%	0.79

2018-2020 年，公司贵金属采购数量持续下降，主要原因是患者更偏向于使用固定全瓷类义齿，贵金属义齿需求量下降所致。

2019 年氧化锆瓷块采购量增幅较大，主要原因是氧化锆瓷块是生产固定全瓷义齿的主材，2019 年固定全瓷类义齿销售数量增加，导致原材料采购增加。

2020 年，受新冠疫情影响，公司产品销量有所下降，导致原材料采购量有所下降。”

（二）主要原材料价格波动原因

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、（一）主要原材料及产成品的采购情况”处补充披露、修改如下：

“3、采购价格及变动趋势

报告期内，公司主要原材料和种植类产品采购价格情况如下：

序号	材料类别	单位	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
			采购价格	变动率	采购价格	变动率	采购价格	变动率	采购价格
1	贵金属	元/克	248.44	-11.43%	280.51	29.21%	217.10	35.37%	160.37
2	氧化锆瓷块	元/块	393.13	-13.53%	454.65	9.70%	414.44	4.49%	396.63
3	压铸瓷块	元/颗	100.06	9.13%	91.69	-9.84%	101.70	0.37%	101.32
4	瓷粉	元/（瓶/支）	156.51	5.44%	148.44	0.09%	148.30	0.27%	147.90
5	普通金属	元/克	1.32	-5.30%	1.39	4.51%	1.33	-8.90%	1.46
6	假牙	元/排	10.44	-8.49%	11.41	11.32%	10.25	-10.71%	11.48
7	石膏	元/（箱/包）	199.90	6.78%	187.21	2.61%	182.45	-4.07%	190.20
8	种植体及配件	元/个	487.27	5.96%	459.88	-29.96%	656.57	-33.46%	986.67

注：种植体及配件采购价格的变动分析请参见本题第四问。

报告期内，公司主要原材料为贵金属、氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉和普通金属，前述五种材料合计占原材料采购总额的比例分别为 60.16%、60.72%、59.69% 和 54.54%。以下主要分析前述五种材料采购价格波动的原因，具体情况如下：

（1）贵金属

2018-2020 年，贵金属采购价格持续上升，主要系国际黄金和钯金价格上涨导致。

2021 年 1-6 月与 2020 年相比，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 ARGENT 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

2018-2020 年，氧化锆瓷块整体采购均价呈上升趋势，主要系采购结构变化导致，氧化锆瓷块采购结构如下：

项目	采购金额占比				采购均价（元/块）			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
氧化锆瓷块	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	393.13	454.65	414.44	396.63
其中：LAVA 瓷块	0.66%	24.98%	7.42%	-	8,280.00	6,283.81	7,138.12	-
除 LAVA 之 外的瓷块	99.34%	75.02%	92.58%	100.00%	391.18	347.37	385.33	396.63

2018-2020 年，氧化锆瓷块采购价格上升主要系 LAVA 瓷块采购单价远高于其他瓷块，且 LAVA 瓷块采购金额占比逐年提高导致。2021 年 1-6 月与 2020 年相比，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。

扣除 LAVA 瓷块之后，报告期内，氧化锆瓷块采购均价分别为 396.63 元/块、385.33 元/块、347.37 元/块和 391.18 元/块。其中 2019 年采购均价较 2018 年下降 2.85%，变动较小；2020 年采购均价较 2019 年下降 9.85%，主要原因是国产品牌的氧化锆价格竞争加剧，同等级别的氧化锆瓷块价格 2020 年较 2019 年有所下降，导致公司氧化锆采购价格下降；2021 年 1-6 月采购均价较 2019 年上升 12.61%，主要系采购结构变化导致，具体原因系：公司采购的氧化锆瓷块中 3D 绚彩氧化锆瓷块（单价约为 500 元左右）和泽康氧化锆瓷块（价格约为 3400 元左右）价格较高，2021 年 1-6 月与 2020 年相比，公司采购的 3D 绚彩氧化锆瓷块数量占扣除 LAVA 之后氧化锆瓷块总采购量的比例从 12.19%提高到 23.85%，以及采购的泽康氧化锆瓷块数量从 2.10%提高到 2.70%，导致扣除 LAVA 瓷块之后的采购均价上升。扣除 LAVA 氧化锆瓷块、3D 绚彩氧化锆瓷块和泽康氧化锆瓷块后，其他瓷块 2020 年和 2021 年 1-6 月的采购均价分别为 242.92 元/块和 244.15 元/块，变动较小。

(3) 压铸瓷块

压铸瓷块采购均价 2019 年较 2018 年提高 0.37%，变动较小；2020 年采购均价较 2019 年下降 9.84%，主要原因是公司压铸瓷块主要采用国外品牌，随着同等用途的国产品牌压铸瓷块供应增加，供应商之间竞争加剧，市场价格有所下降。2021 年 1-6 月压铸瓷块平均采购价格较 2019 年上升 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）瓷粉

报告期内，瓷粉采购均价分别为 147.90 元/（瓶或支）、148.30 元/（瓶或支）、148.44 元/（瓶或支）和 156.51（瓶或支），基本保持稳定。

（5）普通金属

报告期内，普通金属采购均价分别为 1.46 元/克、1.33 元/克、1.39 元/克和 1.32 元/克，其中 2019 年较 2018 年下降 8.90%，主要原因系采购结构变化导致。普通金属采购结构如下：

项目	采购金额占比				采购均价（元/克）			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
普通金属	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	1.32	1.39	1.33	1.46
其中：钴铬支架金属_BEGO_Wironit	33.67%	35.29%	40.39%	28.05%	0.93	0.93	0.92	0.90
其他普通金属	66.33%	64.71%	59.61%	71.95%	1.67	1.90	1.88	1.92

钴铬支架金属_BEGO_Wironit 采购单价相对较低，2019 年与 2018 年相比，其采购金额占比从 28.05%提高到 40.39%，导致普通金属 2019 采购均价下降。扣除钴铬支架金属_BEGO_Wironit 之后，2018 年和 2019 年普通金属采购均价分别为 1.92 元/克和 1.88 元/克，下降 2.08%，变动较小。

2020 年普通金属采购均价较 2019 年上升 4.51%，变动较小。2021 年 1-6 月普通金属采购均价较 2020 年下降 5.30%，变动较小。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取报告期内发行人采购明细、采购合同、报价单等，核查相应的采购金额、采购数量和采购单价。

2、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。

3、对报告期内主要供应商进行现场走访或视频访谈，了解主要供应商的经营情况、与发行人合作情况、定价方式等。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人披露的各主要原材料采购量真实、准确。

2、报告期内公司各主要原材料采购价格波动原因合理；2018-2020 年贵金属采购价格上涨幅度较大，主要受黄金、钯金市场价格上涨导致，2021 年贵金属采购价格较 2020 年有所下降主要系采购结构变化导致。

二、披露报告期内主要供应商和新增供应商的基本情况，发行人与其合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，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

【情况说明及补充披露】

（一）供应商的基本情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”补充披露如下：

“（四）供应商的基本情况

报告期内，公司前五大供应商采购额占比分别为 55.79%、60.81%、63.46% 和 68.08%，为公司的主要供应商；前五大供应商中登士柏西诺德牙科产品（上海）有限公司和 Cendres+Métaux SA 为新增的供应商。公司主要供应商和新增供应商的基本情况具体如下：

序号	供应商名称	基本情况	成立日期	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式
1	启安华锐（北京）技术有限公司深圳分公司，以下简称	是登士柏（Dentsply Sirona，美国纳斯达克上市公司，股	2012/7/16	24,006.60 万元	2018 年开始合作，2020 年 5 月	直接采购	种植体及配件等	通过谈判确定	银行转账

序号	供应商名称	基本情况	成立日期	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式
	“启安华锐”	票代码 XRAY) 的控股子公司, 主营业务为销售医疗器械 III 类: 口腔科材料、医疗高分子材料及制品; II 类: 口腔科设备及器具。			终止合作, 相关业务由登士柏(上海) 承接				
2	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)”	是登士柏的控股子公司, 主要从事医疗器具及相关产品的批发、网上零售及进出口业务。	2006/7/1	19,674.60 万元	2020 年 5 月承接启安华锐与发行人开始合作	直接采购	种植体及配件等	通过谈判确定	银行转账
3	登士柏(天津)国际贸易有限公司, 以下简称“登士柏(天津)”	是登士柏的控股子公司, 主营业务为牙科器械及材料的研制、开发、加工生产、销售和售后服务。	2000/3/30	9,379.07 万元	2006 年开始合作	直接采购	瓷粉、普通金属等	通过谈判确定	银行转账
4	IVOCLAR VIVADENT AG	IVOCLAR VIVADENT AG (中文简称为“义获嘉”) 的总部位于列支敦士登的沙恩, 是一家生产、销售齿科材料的公司, 系全球知名的齿科材料生产商, 在国际齿科行业中影响较大, 品牌影响力较强。牙科产业是列支敦士登的主要产业, 其中义获嘉公司是其最主要的代表公司之一。	1923 年	未知	2013 年开始合作	直接采购	瓷块等	通过谈判确定	银行转账
5	义获嘉伟瓦登特(上海)商贸有限公司, 以下简称“义获嘉(上海)”	是 IVOCLAR VIVADENT AG 的中国子公司, 主要销售瓷粉、瓷块, 树脂牙、牙科设备, 在齿科行业中销售的材料属于高端产品。	2012/3/6	300 万瑞士法郎	2017 年 6 月开始合作	直接采购	瓷块、瓷粉等	通过谈判确定	银行转账
6	IVOCLAR VIVADENT INC.	系义获嘉的美国子公司, 主要销售齿科材料和氧化	1980 年	未知	10 年以上	直接采购	瓷粉等	通过谈判确定	银行转账

序号	供应商名称	基本情况	成立日期	注册资本	合作历史	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式
		锆产品。							
7	上海傲丹特生物材料有限公司，以下简称“上海傲丹特”	上海傲丹特是中国最大的齿科贵金属生产和销售商之一，在上海、北京、秦皇岛都设有分公司和生产基地；在成都设有办事处。	2009/9/10	100.00 万元	2017 年 7 月开始合作	直接采购	牙科烤瓷合金	通过谈判确定	银行转账
8	THE ARGEN CORPORATION，简称“ARGEN”	Argen 公司位于美国，是全球最大的牙科贵金属合金制造商之一，是氧化锆制造领域的领军企业，也是牙科数字化解决方案的领先创新者。	1991 年	未知	2013 年 4 月开始合作	直接采购	贵金属等	通过谈判确定	银行转账
9	深圳爱尔创口腔技术有限公司，以下简称“爱尔创”	爱尔创主营业务为齿科材料的生产销售，系境内知名的氧化锆瓷块生产商之一，系国瓷材料（300285）的全资孙公司。	2014/5/19	5,625.00 万元	2014 年开始合作	直接采购	瓷块等	通过谈判确定	银行转账
10	Cendres+Métal SA	成立于 1885 年，历史悠久，是一家销售齿科贵金属的供应商，业务遍及全球，在法国、意大利、西班牙有子公司。	1885 年	未知	2019 年开始合作	直接采购	贵金属等	通过谈判确定	银行转账
11	深圳市固特福精密科技有限公司	成立于 2018 年 4 月，主要从事种植导板和种植桥的设计加工业务以及个性化基台的研发、注册，客户主要为包含发行人在内的义齿企业以及下游终端医院和诊所。	2018/4/19	50.00 万元	2018 年开始合作	直接采购	种植修复类产品和种植导板类产品	通过谈判确定	银行转账

报告期内，公司主要供应商较为稳定，主要供应商大部分为齿科材料行业较为知名的企业。”

（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

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、（一）主要原材料及产成品的采购情况”补充披露如下：

“4、同种原材料采购价格在不同供应商之间的差异情况

报告期内，公司主要原材料为贵金属、氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉和普通金属。以下对前述五种原材料的采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异进行分析：

（1）贵金属采购价格对比情况

报告期内，公司向贵金属主要供应商采购情况如下：

年度	供应商名称	单价 (元/克)	金额 (万元)	占同类原 材料的采 购比例
2021 年 1-6 月	THE ARGEN CORPORATION	155.57	232.91	33.33%
	上海傲丹特生物材料有限公司	309.99	126.42	18.09%
	Cendres+M é taux SA	374.00	339.40	48.57%
	小 计		698.73	100.00%
2020 年度	THE ARGEN CORPORATION	225.91	284.28	20.61%
	上海傲丹特生物材料有限公司	245.12	224.71	16.29%
	Cendres+Métaux SA	318.28	853.04	61.84%
	小 计		1,362.03	98.74%
2019 年度	THE ARGEN CORPORATION	210.84	1,011.45	70.21%
	上海傲丹特生物材料有限公司	207.94	232.56	16.14%
	Cendres+Métaux SA	273.69	175.64	12.19%
	小 计		1,419.65	98.55%
2018 年度	THE ARGEN CORPORATION	160.32	963.81	80.70%
	上海傲丹特生物材料有限公司	150.75	187.62	15.71%
	小 计		1,151.43	96.41%

2018-2020 年，公司向 ARGEN 和上海傲丹特采购贵金属的价格较为接近，不存在显著差异。2021 年 1-6 月，公司向 ARGEN 采购贵金属的价格低于向傲丹特采购的价格，主要原因系 2021 年 1-6 月公司向 ARGEN 采购的贵金属中主要为型号 ARGEN_PLATINUM PLUS 的贵金属，该贵金属的采购单价为 91.20 元/克，价格较低，但同期公司未向傲丹特采购该类单价较低的贵金属。2021 年 1-6 月，

公司向 ARGEN 采购型号为 ARGEN_PLATINUM PLUS 的贵金属数量占向 ARGEN 采购贵金属总量的比例达到 63.52%。

2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，公司向 Cendres+Métaux SA 的采购单价较高，主要受采购品种的影响。受中美贸易战影响，从美国供应商 Argen 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。

2021 年 1-6 月与 2020 年相比，公司向 Cendres+Métaux SA 采购的贵金属价格分别为 318.28 元/克和 374.00 元/克，有所上涨，主要原因系采购结构变化导致，其中向其采购的型号为 CM_Esteticor®Accurate40 的贵金属价格相对较高，但该种贵金属的数量占向其采购贵金属总数量的比例从 2020 年的 37.09% 提高到 2021 年 1-6 月的 88.76%。

综上，2018-2020 年公司向主要供应商采购贵金属的价格不存在显著差异；2021 年 1-6 月公司向 ARGEN 采购贵金属的价格较低主要系向其采购了较多数量的型号为 ARGEN_PLATINUM PLUS 的贵金属，且该种贵金属价格本身较低所致，除此以外不存在显著差异。

（2）氧化锆瓷块采购价格对比情况

报告期内，公司向氧化锆瓷块主要供应商采购情况如下：

年度	供应商名称	单价 (元/块)	金额 (万元)	占同类 原材料 的采购 比例	品牌 名称	品牌 分类
2021 年 1-6 月	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	351.85	172.20	45.96%	爱迪特	国产 品牌
	明尼苏达矿业制造（上海）国际贸易有限公司	8,280.00	2.48	0.66%	LAVA	境外 高端 品牌
	深圳爱尔创口腔技术有限公司	215.40	89.82	23.97%	爱尔创	国产 品牌
	登士柏（天津）国际贸易有限公司	3,401.20	87.41	23.33%	泽康	境外 高端 品牌
	小 计		351.91	93.92%		
2020 年度	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	299.20	207.82	29.50%	爱迪特	国产 品牌
	明尼苏达矿业制造（上海）	6,283.81	175.95	24.98%	LAVA	境外

年度	供应商名称	单价 (元/块)	金额 (万元)	占同类 原材料 的采购 比例	品牌 名称	品牌 分类
	国际贸易有限公司					高端 品牌
	深圳爱尔创口腔技术有限公司	186.93	128.74	18.28%	爱尔创	国产 品牌
	登士柏（天津）国际贸易 有限公司	3,569.53	113.87	16.16%	泽康	境外 高端 品牌
	小 计		626.38	88.92%		
2019 年度	深圳爱尔创口腔技术有限公司	311.87	256.08	32.88%	爱尔创	国产 品牌
	爱迪特（秦皇岛）科技股 份有限公司	279.21	192.74	24.75%	爱迪特	国产 品牌
	Dental Direkt GmbH	577.35	137.29	17.63%	DD	境外 普通 品牌
	登士柏（天津）国际贸易 有限公司	3,517.73	79.15	10.16%	泽康	境外 高端 品牌
	小 计		665.26	85.42%		
2018 年度	深圳爱尔创口腔技术有限公司	304.30	255.31	42.75%	爱尔创	国产 品牌
	Dental Direkt GmbH	545.90	171.36	28.69%	DD	境外 普通 品牌
	SAGEMAX BIOCERAMICS,INC	427.89	45.48	7.62%	SAGEM AX	境外 普通 品牌
	登士柏（天津）国际贸易 有限公司	3,038.99	42.24	7.07%	泽康	境外 高端 品牌
	小 计		514.39	86.13%		

报告期内，公司从不同供应商处采购的氧化锆瓷块属于不同的品牌，各品牌由于其知名度、品质、临床推广等因素定价不同，导致采购价格存在差异，定价从高到低一般为境外高端品牌、境外普通品牌和国产品牌。具体情况如下：

①境外高端品牌

报告期内，公司从明尼苏达矿业制造（上海）国际贸易有限公司（美国 3M 公司子公司）采购的主要为 LAVA 品牌瓷块，从登士柏（天津）采购的主要为泽康瓷块，价格较高，主要原因如下：

3M 公司、登士柏均是最早从事氧化锆瓷块研发、生产和销售的企业，长期以来其材料性能、安全性等已经被医生广泛认可和接受，同时为了保证使用该材料生产出来的产品品质的稳定性和可靠性，上述两种材料必须按照材料商的要求，采用封闭式系统生产制造，即使用其定制的相关生产设备和工艺流程标准进行加工，由于该设备的开发均是按照材料的加工性能定制开发的，所以最大化的保证了产品质量的可靠性和稳定性，因此产品在临床上有比较好的用户口碑，加之上述两家公司在市场上开展了大量的临床学术推广活动，在临床上拥有较多忠实的医生群体。因此，LAVA、泽康品牌的氧化锆瓷块价格较高。

②境外普通品牌

2018 年和 2019 年，公司向 Dental Direkt GmbH 采购单价较高，主要系采购的为 DD 瓷块。DD 瓷块在欧洲的知名度比较高，其定价较高。

2018 年，公司向 SAGEMAX BIOCERAMICS,INC 采购的瓷块价格较高，主要原因是其属于美国品牌，定价较高。

③国产品牌

报告期内，公司向爱尔创和爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司采购的氧化锆瓷块价格相对较低，主要原因是爱尔创和爱迪特氧化锆瓷块是近几年兴起的国产品牌，与泽康氧化锆瓷块、DD 氧化锆瓷块和 LAVA 氧化锆瓷块相比，品牌知名度较低，因此定价较低。

报告期内向明尼苏达矿业制造（上海）国际贸易有限公司、登士柏（天津）采购氧化锆瓷块的价格与其他主要供应商存在显著差异，但可合理解释，主要原因系向明尼苏达矿业制造（上海）国际贸易有限公司、登士柏（天津）采购的属于境外高端品牌瓷块，除此之外，报告期内向其他主要供应商采购氧化锆瓷块的价格不存在显著差异。

（3）压铸瓷块采购价格对比情况

报告期内，公司向压铸瓷块主要供应商采购情况如下：

年度	供应商名称	单价 (元/颗)	金额 (万元)	占同类原 材料的采 购比例
2021	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	117.62	117.66	81.09%

年度	供应商名称	单价 (元/颗)	金额 (万元)	占同类原材料的采购比例
年 1-6 月	广州市亮杰医疗器械有限公司	150.99	6.05	4.17%
	小 计		123.72	85.26%
2020 年度	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	103.77	138.94	67.54%
	广州市亮杰医疗器械有限公司	146.10	36.83	17.90%
	小 计		175.77	85.44%
2019 年度	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	98.01	180.77	71.07%
	广州市亮杰医疗器械有限公司	148.77	49.11	19.31%
	小 计		229.88	90.38%
2018 年度	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	102.17	204.08	75.41%
	广州市亮杰医疗器械有限公司	132.28	31.81	11.75%
	小 计		235.89	87.16%

从上表可见，报告期内公司向主要供应商采购压铸瓷块的价格不存在显著差异。报告期内，向广州市亮杰医疗器械有限公司的采购价格高于义获嘉（上海），主要原因是向广州市亮杰医疗器械有限公司采购的是 E.MAX CAD 系列压铸瓷块，采用 CAD/CAM 技术生产，生产工艺较为高端，价格相对较高；从义获嘉（上海）采购的是 E.MAX PRESS 系列压铸瓷块，属于传统类压铸瓷块，价格相对较低。

（4）瓷粉主要供应商单价对比情况

报告期内，公司向瓷粉主要供应商采购情况如下：

年度	供应商名称	单价 (元/瓶或支)	金额 (万元)	占同类原材料的采购比例
2021 年 1-6 月	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	151.94	73.02	44.24%
	登士柏（天津）国际贸易有限公司	177.37	31.84	19.29%
	爱迪特(秦皇岛)科技股份有限公司	176.99	18.30	11.09%
	小 计		123.16	74.62%
2020 年度	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	148.03	110.15	38.52%
	登士柏（天津）国际贸易有限公司	134.68	51.74	18.10%
	IVOCAR VIVADENT AG	127.92	36.80	12.87%
	小 计		198.69	69.49%

2019 年度	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	152.08	152.17	47.48%
	IVOCAR VIVADENT AG	135.16	41.26	12.87%
	登士柏（天津）国际贸易有限公司	96.35	35.39	11.04%
	小 计		228.82	71.39%
2018 年度	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	150.62	160.12	48.43%
	登士柏（天津）国际贸易有限公司	114.05	50.85	15.38%
	IVOCAR VIVADENT AG	140.74	42.45	12.84%
	小 计		253.42	76.65%

报告期内公司向主要供应商采购瓷粉的价格存在一定差异，主要系采购的品牌不同导致。具体情况如下：

2018 年和 2019 年，公司向登士柏（天津）的采购价格较低，主要系采购的品牌有所不同，向登士柏（天津）采购的主要为喜美乐系列瓷粉釉膏等产品，单价较低；而向义获嘉（上海）和 IVOCAR VIVADENT AG 采购的为义获嘉品牌瓷粉，义获嘉瓷粉市场知名度较高。2020 年向登士柏（天津）的采购价格提高，主要原因是 2020 年 LOVE 系列瓷粉采购量增加，该系列瓷粉市场价格较高。

2021 年 1-6 月，向各主要供应商采购瓷粉的采购价格不存在较大差异。

（5）普通金属主要供应商单价对比情况

报告期内，公司向普通金属主要供应商采购情况如下：

年度	供应商名称	单价 (元/克)	金额 (万元)	占同类原 材料的采 购比例
2021 年 1-6 月	上海复星医疗系统有限公司	1.00	63.35	37.51%
	上海安拾科技有限公司	1.56	46.93	27.79%
	小 计		110.27	65.30%
2020 年度	上海复星医疗系统有限公司	1.05	124.61	34.13%
	上海登德投资管理有限公司	1.42	86.59	23.72%
	小 计		211.20	57.85%
2019 年度	上海复星医疗系统有限公司	1.06	157.73	40.24%
	上海登德投资管理有限公司	1.30	67.43	17.20%
	小 计		225.16	57.44%
2018	上海复星医疗系统有限公司	1.11	120.12	30.31%

年度	登士柏（天津）国际贸易有限公司	1.86	73.51	18.55%
	小 计		193.63	48.86%

报告期内公司向主要供应商采购普通金属的价格存在一定差异，主要系采购的品种有所不同导致。具体情况如下：

2018 年，向登士柏（天津）的采购价格高于上海复星医疗系统有限公司（以下简称“复星医疗”），主要原因是向登士柏（天津）采购的主要为维他灵合金，采购价格相对较高；而向复星医疗采购的主要是 BEGO 品牌传统铸造钴铬合金，采购价格相对较低。

2019 年和 2020 年，向上海登德投资管理有限公司（简称“上海登德”）的采购价格高于复星医疗，2021 年 1-6 月，向上海安拾科技有限公司（简称“安拾科技”）的采购价格高于复星医疗，主要原因是向上海登德和安拾科技采购的主要是钴铬金属粉末，用于 3D 激光打印工艺，采购价格相对较高；而向复星医疗采购的主要是 BEGO 品牌传统铸造钴铬合金，采购价格相对较低。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、通过网络检索主要供应商的基本情况。
- 2、获取境外主要供应商的中信保报告。
- 3、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。
- 4、对报告期内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。
- 5、获取发行人采购明细表，访谈发行人采购人员，计算并分析同种原材料在不同供应商之间的采购价格情况。
- 6、向发行人采购人员了解与主要供应商的合作背景、合作历史、定价原则，应对原材料价格波动采取的措施等。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人向明尼苏达矿业制造（上海）国际贸易有限公司、登士柏（天津）采购氧化锆瓷块的价格与其他主要供应商存在显著差异，差异原因合理；2021年1-6月公司向ARGEN采购贵金属的价格较低主要系向其采购了较多数量的型号为ARGEN_PLATINUM PLUS的贵金属，且该种贵金属价格本身较低所致；除此之外，报告期内同种原材料采购价格在不同供应商之间不存在显著差异。

三、结合行业状况、主要供应商的行业地位等分析主要原材料是否可替代、主要供应商的稳定性和可持续性，分采购品种说明是否对主要供应商存在重大依赖

【情况说明】

报告期内，公司主要原材料的供应商、对应的采购金额及占该种原材料采购总额的比例情况如下：

单位：万元

采购品种	供应商名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
贵金属	THE ARGEN CORPORATION	232.91	33.33%	284.28	20.61%	1,011.45	70.21%	963.81	80.70%
	上海傲丹特生物材料有限公司	126.42	18.09%	224.71	16.29%	232.56	16.14%	187.62	15.71%
	Cendres+Métaux SA	339.40	48.57%	853.04	61.84%	175.64	12.19%	-	-
	小计	698.73	100.00%	1,362.03	98.74%	1,419.65	98.55%	1,151.43	96.41%
氧化锆瓷块	深圳爱尔创口腔技术有限公司	89.82	23.97%	128.74	18.28%	256.08	32.88%	255.31	42.75%
	Dental Direkt GmbH	-	-	38.80	5.51%	137.29	17.63%	171.36	28.69%
	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	172.20	45.96%	207.82	29.50%	192.74	24.75%	24.50	4.10%
	登士柏（天津）国际贸易有限公司	87.41	23.33%	113.87	16.16%	79.15	10.16%	42.24	7.07%
	明尼苏达矿业制造（上海）国际贸易有限公司	2.48	0.66%	175.95	24.98%	57.82	7.42%	-	-
	小计	351.91	93.92%	665.18	94.43%	723.08	92.84%	493.41	82.61%
压铸瓷块	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	117.66	81.09%	138.94	67.54%	180.77	71.07%	204.08	75.41%
	广州市亮杰医疗器械有限公司	6.05	4.17%	36.83	17.90%	49.11	19.31%	31.81	11.75%
	小计	123.72	85.26%	175.77	85.44%	229.88	90.38%	235.89	87.16%
瓷粉	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	73.02	44.24%	110.15	38.52%	152.17	47.48%	160.12	48.43%

采购品种	供应商名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	登士柏（天津）国际贸易有限公司	31.84	19.29%	51.74	18.10%	35.39	11.04%	50.85	15.38%
	IVOCLAR VIVADENT AG	10.69	6.48%	36.80	12.87%	41.26	12.87%	42.45	12.84%
	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	18.30	11.09%	35.40	12.38%	39.69	12.38%	28.39	8.59%
	小 计	133.85	81.10%	234.09	81.87%	268.51	83.77%	281.81	85.24%
普通金属	上海复星医疗系统有限公司	63.35	37.51%	124.61	34.13%	157.73	40.24%	120.12	30.31%
	登士柏（天津）国际贸易有限公司	41.50	24.58%	55.69	15.26%	47.51	12.12%	73.51	18.55%
	上海登德投资管理有限公司	3.76	2.23%	86.59	23.72%	67.43	17.20%	-	-
	上海安拾科技有限公司	46.93	27.79%	-	-	-	-	-	-
	小 计	155.54	92.10%	266.89	73.11%	272.67	69.56%	193.63	48.86%

公司主要原材料贵金属、氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉、普通金属等均为市场通用材料，有较多生产厂家，公司的主要原材料可以在不同供应商之间进行采购，具有可替代性。部分主要供应商在行业内具备一定竞争力，但不具备垄断地位。公司的主要原材料均有两家及以上的供应商，公司与供应商之间建立了良好的合作关系。以下分采购品种进行分析：

1、贵金属

2018 年和 2019 年，公司贵金属主要供应商为美国 ARGENT；受中美贸易战影响，公司贵金属采购逐步转移至欧洲的供应商 Cendres+Métaux SA。ARGENT 和 Cendres+Métaux SA 均为行业内知名的贵金属材料供应商，通常情况下，公司选择 1 家知名供应商进行主要合作，同时有其他供应商进行备选。公司贵金属的采购对主要供应商不存在重大依赖。

2、氧化锆瓷块

市场上氧化锆瓷块供应商较多，形成了国产品牌和境外品牌并存的局面。公司的氧化锆瓷块供应商如登士柏（天津）、明尼苏达矿业制造（上海）国际贸易有限公司为国际知名供应商，爱尔创、爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司为境内知名供应商。报告期内，公司向登士柏（天津）、爱尔创、爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司和明尼苏达矿业制造（上海）国际贸易有限公司的采购金额及

比例有所变化，主要原因系公司根据需要做出的采购安排，公司对氧化锆瓷块主要供应商不存在重大依赖。2021年1-6月与2020年相比，氧化锆瓷块中向爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司采购的比例从29.50%提高到45.96%，主要原因系公司在生产过程中更多地采用爱迪特的3D绚彩氧化锆瓷块导致，生产使用量增加导致采购比例相应增加。

3、压铸瓷块

报告期内，公司的压铸瓷块主要向义获嘉（上海）进行采购，主要原因是在压铸瓷块中义获嘉的品牌影响力大，较为受终端医生的认可，并且材料型号和颜色齐全、品质稳定。除义获嘉（上海）外，市场上压铸瓷块的供应商还有登士柏（天津）、爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司、爱尔创等，公司对主要供应商不存在重大依赖。

4、瓷粉

报告期内，公司瓷粉向多家供应商进行采购，且各年采购占比较为稳定。公司对瓷粉主要供应商不存在重大依赖。

5、普通金属

报告期内，市场上普通金属供应商较多，公司主要向复星医疗、上海登德、安拾科技和登士柏（天津）进行采购。公司对普通金属主要供应商不存在重大依赖。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人采购明细表，计算并分析发行人向主要供应商采购情况。
- 2、查阅口腔行业研究报告，了解主要原材料的市场供应情况。
- 3、对报告期内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。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内发行人主要原材料可替代，主要供应商具有稳定性和可持续性。

2、报告期内，主要原材料贵金属、氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉和普通金属对供应商不存在重大依赖。

四、分别披露各期种植体和配件的采购数量和单价，分析其变动原因，种植体和配件是否存在搭配销售的情形，报告期内采购数量变动趋势不一致的原因及合理性

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、（一）主要原材料及产成品的采购情况”补充披露如下：

“7、种植体及配件采购分析

（1）种植体及配件的采购数量和单价，以及变动原因

报告期内，公司种植体及配件的采购数量和单价情况如下：

项目		采购金额（万元）				采购数量（万个）				采购均价（元/个）			
		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
种植体		1, 474. 38	1,777.26	1,730.75	825.06	0. 99	1.21	1.22	0.59	1, 487. 47	1,469.30	1,412.97	1,409.64
配件	基台	419. 98	751.17	477.06	64.65	0. 72	1.15	0.64	0.09	581. 85	651.38	739.74	681.28
	其他配件	384. 69	481.85	333.42	58.96	1. 77	2.26	1.35	0.27	217. 13	212.80	246.74	217.15
	工具	20. 37	12.80	10.92	2.57	1. 23	1.95	0.67	0.01	16. 51	6.57	16.40	207.65
	小计	825. 04	1,245.82	821.40	126.19	3. 73	5.36	2.66	0.38	221. 32	232.26	308.54	333.12
合计		2, 299. 42	3,023.08	2,552.15	951.25	4. 72	6.57	3.89	0.96	487. 27	459.88	656.57	986.67

2018-2020年，种植体及配件采购均价持续下降，主要原因是采购产品的结构发生变化导致。公司采购的种植体单价较高，而配件采购单价较低，2019年和2020年公司种植体采购数量所占的比例均逐年减少，同时配件采购数量所占的比例均逐年增加，导致采购均价持续下降。2021年1-6月，种植体及配件的采购均价为487.27元/个，较2020年的459.88元/个变动较小。按种植体及配

件分析采购价格具体如下：

报告期内，公司采购的种植体及配件中以种植体和基台为主，种植体采购金额占比分别为 86.73%、67.82%、58.79%和 **64.12%**；基台采购金额占比分别为 6.80%、18.69%、24.85%和 **18.26%**；其他配件和工具的采购金额占比较小。报告期内，种植体的采购价格基本保持稳定；基台的采购价格小幅波动，主要系基台型号较多，报告期各期采购型号有所差异导致。

报告期内，其他配件的采购均价分别为 217.15 元/个、246.74 元/个、212.80 元/个和 **217.13 元/个**，较为稳定。

2018-2020 年，配件中工具的采购价格降幅较大，主要原因系 2019 年和 2020 年入库的工具大部分为登士柏赠送。工具主要包含螺丝刀、转矩扳手等，是种植修复手术需要用到的辅助工具，公司会将工具转赠送给购买公司种植类产品的客户。

（2）种植体和配件不存在搭配销售的情形

①配件中的基台与种植体不存在搭配销售的情形

种植牙修复一般需要经过两个阶段，第一阶段主要是将种植体植入患者口腔的牙槽骨，待种植体与牙槽骨形成骨结合以后（通常为 3-6 个月）进入第二阶段；第二阶段主要是将基台固定在种植体的上方，同时在基台上进行义齿修复。

通常情况下，客户从公司采购种植体后，视种植体与牙槽骨的结合情况再从公司采购型号适合的基台，种植体和基台的使用会存在一比一的配比关系。但是，部分客户会出于成本或患者价格接受能力的考虑，不一定从公司采购原厂基台，而是从其他公司进行采购，导致实际销售中种植体和基台不存在配比关系。从上表可以看出，报告期内，基台的采购数量均小于种植体的采购数量。

②其他配件与种植体不存在搭配销售的情形

其他配件在种植牙修复手术过程中主要起辅助用，属于日常消耗性材料，客户视其消耗情况从公司进行采购。因此，其他配件与种植体也不存在搭配销售情形。

③工具与种植体不存在搭配销售的情形

工具包含螺丝刀、转矩扳手等，是种植修复手术需要用到的辅助工具，主要赠送给购买公司种植类产品的客户。

综上，公司种植体和配件不存在搭配销售的情形。

（3）种植体和配件采购数量变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，公司种植体采购数量分别为 0.59 万个、1.22 万个、1.21 万个和 0.99 万个。

配件中基台的采购数量分别为 0.09 万个、0.64 万个、1.15 万个和 0.72 万个，小于种植体的采购数量，主要原因系部分客户会出于成本或患者价格接受能力的考虑，不一定从公司采购原厂基台，而是从其他公司进行采购，因此公司备货相对较少。

其他配件的采购数量分别为 0.27 万个、1.35 万个、2.26 万个和 1.77 万个，2018 年至 2020 年增幅较大，主要原因是其他配件系医生在手术过程中的日常性消耗材料，需求量较大，因此备货相对较多。

配件中工具的采购数量分别为 0.01 万个、0.67 万个、1.95 万个和 1.23 万个，2018 年至 2020 年增幅较大，主要原因是 2019 年和 2020 年公司入库的工具大部分为登士柏赠送。公司会将工具转赠送给购买公司种植类产品的客户。

此外，根据公司与登士柏签订的采购协议，公司完成合同约定的返利条件之后，登士柏会给公司返还积分，使用积分可以从登士柏兑换其规定的产品。报告期内，公司使用积分兑换了较多的配件，也使得配件的采购数量增长幅度较大。

报告期内，公司取得登士柏返还积分及使用情况如下：

单位：万分

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
返还积分	177.90	431.98	178.60	61.10
使用积分	183.98	385.97	210.57	-
留存积分	69.06	75.14	29.13	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。

报告期内，公司使用积分购买种植类产品的情况如下：

单位：万个、万元

类别		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
种植体		-	-	0.05	74.33	0.01	9.98	-	-
配件	基台	0.20	156.73	0.34	222.13	0.25	140.58	-	-
	其他配件	0.12	27.25	0.35	76.12	0.22	58.11		
	工具	-	-	0.02	13.39	0.00	1.90		
	小计	0.32	183.98	0.71	311.64	0.47	200.59	-	-
合计		0.32	183.98	0.76	385.97	0.47	210.57	-	-
占采购总额的比例		6.78%	8.00%	11.60%	12.77%	12.20%	8.25%	-	-

注：以上数据为不含税采购金额。

如上表所示，2019 年和 2020 年使用积分购买的配件均存在较大幅度的增长。

2021 年使用积分购买的配件为半年的数据。

综上，种植体和配件采购数量变动趋势不一致的原因具有合理性。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人种植类产品的采购明细表，分析其采购价格、采购数量的变动原因，并访谈公司采购人员、销售人员，了解种植体和配件采购数量变动趋势不一致的原因，了解种植体和配件是否存在搭配销售的情况。

2、获取发行人种植类产品的采购合同、抽查发行人种植类产品的采购订单等，核查种植类产品采购数量和单价变动的原因。

3、获取发行人种植类产品销售明细表、抽查种植类产品的销售合同、销售订单等，核查种植体和配件是否存在搭配销售的情形。

4、对登士柏进行访谈，了解积分的返还、使用情况等。

5、对登士柏进行函证。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人种植体和配件的采购数量和单价变动原因合理。

2、报告期内，发行人种植体和配件不存在搭配销售的情形。

3、报告期内，发行人种植体和配件采购数量变动趋势不一致的原因具有合理性。

五、对比各原材料的市场价格及变动情况，分析并披露发行人采购单价的公允性，以及发行人应对贵金属、普通金属、瓷块、瓷粉等原材料价格波动风险采取的应对措施及有效性

【情况说明及补充披露】

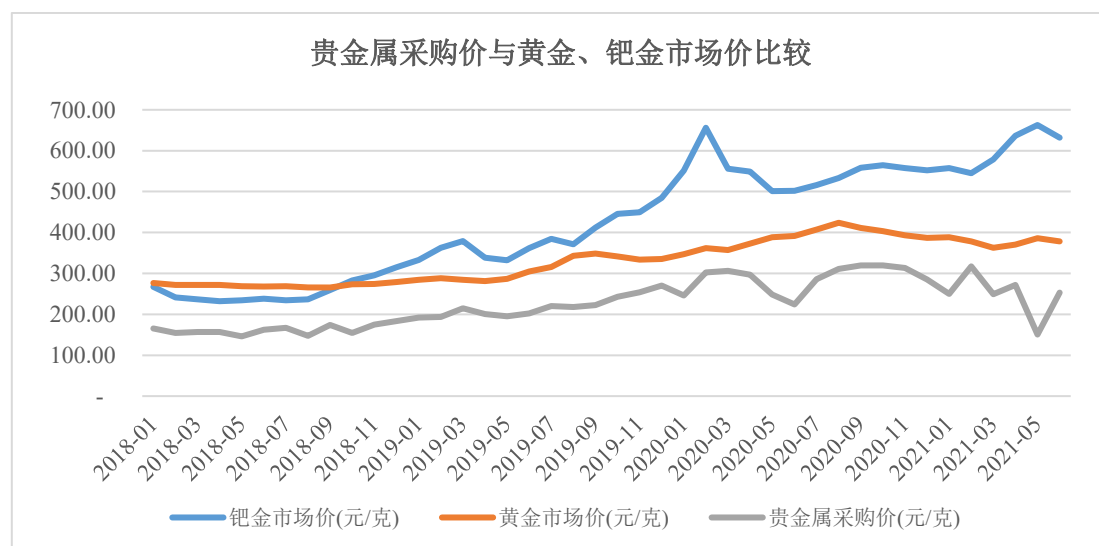
（一）主要原材料采购单价的公允性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、（一）主要原材料及产成品的采购情况”补充披露如下：

“5、采购单价公允性

（1）贵金属

公司主要原材料中贵金属的采购价格受黄金和钯金市场价格的影响，报告期内，贵金属采购价、黄金和钯金市场价按月变动趋势如下：



从上图可以看出，**2018-2020 年**，公司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。**2021 年 1-6 月**，

公司贵金属采购价格与黄金和钯金市场价格走势存在差异，主要系公司采购的贵金属种类较多，各月采购贵金属的种类不同会影响公司各月的平均采购价格，导致公司各月实际平均采购价格走势与黄金和钯金市场价格走势存在不一致。2021年5月，公司贵金属平均采购价格下降，主要系采购结构变化导致，当月采购了 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属，平均单价较低，为 93.52 元/克，但采购额占到当月采购额的 46% 左右。报告期内，公司贵金属采购单价公允。

（2）氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉和普通金属

氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉和普通金属不属于大宗材料，同行业可比公司也未披露采购价格，因此无法获取其市场价格及变动情况。报告期内，公司在采购氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉和普通金属时会进行询价、比价，采购价格公允。”

（二）公司应对贵金属、普通金属、瓷块、瓷粉等原材料价格波动风险采取的应对措施及有效性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、（一）主要原材料及产成品的采购情况”补充披露如下：

“6、公司应对贵金属、普通金属、瓷块、瓷粉等原材料价格波动风险采取的应对措施及有效性

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 ARGEN、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适当转移给客户。

针对氧化锆瓷块、压铸瓷快、瓷粉、普通金属，为减少原材料价格波动对公司的影响，公司日常关注市场价格变化，并根据物料需求计划合理安排采购。采购时，公司对供应商进行询价、比价，在质量有所保障的前提下优先选择价格合适的供应商进行采购。

总体而言，报告期内，除贵金属采购价格随黄金、钯金价格上涨外，公司氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉和普通金属的采购价格未发生剧烈波动且未对公司生产经营产生重大不利影响，公司对原材料采购进行了合理安排，能够较为有效的应对原材料价格波动产生的风险。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、通过 wind 金融终端查询黄金、钯金的市场价格，并与发行人采购价格和变动情况进行对比、分析。
- 2、对采购与付款循环实施控制测试，核查发行人采购内部控制的有效性。
- 3、向发行人采购人员了解与主要供应商的合作背景、合作历史、定价原则，应对原材料价格波动采取的措施等。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、**2018-2020 年**公司主要原材料贵金属的采购价格与市场价格变动趋势基本一致，**2021 年 1-6 月**公司贵金属采购价格与黄金和钯金市场价格走势存在差异，差异原因合理，公司贵金属采购价格公允；报告期内氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉和普通金属无可比市场价格，但公司进行采购时会进行比价、询价，采购价格公允。
- 2、公司应对贵金属、氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉和普通金属等原材料价格波动风险采取的应对措施合理，能有效降低原材料价格波动风险。

六、披露报告期内是否存在客户与供应商重叠，如是，请披露相关交易内容、交易金额及占比、交易原因及合理性

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”补充披露如下：

“（五）客户与供应商重叠情况

单位：万元

项目	客户/ 供应商名称	销售 内容	采购 内容	销售额				采购额			
				2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	深圳市固特福精密 科技有限公司	出 租 设 备、 销 售 产 品 等	劳 务 费、 材 料 等	52.18	67.15	12.48	-	303.02	621.83	550.31	-
2、 优 里 卡 集 团	珠海优里卡齿科技 开发有限公司	加工费	加工费	117.14	208.89	163.84	-	-	39.34	-	-
	EUREKA DENTAL (HONG KONG) COMPANY LIMITED	义齿等	义齿等	8.63	184.72	272.11	0.11	-	-	38.06	10.41
3	启安华锐（北京）技 术有限公司	义齿等	种植类 产品	-	1.51	-1.02	25.44	-	815.12	2,493.10	951.25
4、 种 植 类 产 品 调 货	上海朗峻医疗设备 有限公司	种 植 类 产 品	种植类 产品	0.53	1.24	-	-	0.21	4.73	-	-
	武汉莎驰科技有限 公司	种 植 类 产 品	种植类 产品	-	0.21	-	-	-	2.03	-	-
	福州创诚医疗器械 有限公司	种 植 类 产 品	种植类 产品	5.74	0.34	-	-	-	14.60	11.72	1.08
	广州赫拓贸易有限 公司	种 植 类 产 品	种植类 产品	21.81	5.02	-	-	32.82	7.11	42.27	-

项目	客户/ 供应商名称	销售 内容	采购 内容	销售额				采购额			
				2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
5、 经 销 商	新疆元美家禾医疗器械设备有限公司	义齿等	技术服务费	87.37	135.38	60.35	-	18.87	43.27	33.91	-
	云南兑叠医疗器械有限公司	义齿等	技术服务费	250.97	412.33	193.04	-	42.32	67.47	38.90	-
	东阳市宇帆医疗器械有限公司	义齿等	技术服务费	28.49	39.74	12.12	-	3.90	6.39	2.13	-
	宁波市亿嘉医疗设备有限公司	义齿等	技术服务费	37.90	82.86	31.73	-	1.25	5.49	4.93	-
	福州欧妍医疗科技有限公司	义齿等	技术服务费	17.68	35.69	15.30	-	-	4.08	1.63	-
	海口市诚鸿口腔医疗器械有限公司	义齿等	技术服务费	164.31	238.75	30.17	-	2.70	3.95	0.42	-
	长春市风向医疗器械有限公司	义齿等	技术服务费	23.96	41.28	2.26	-	-	0.37	0.28	-
6、 客 户 代 买 材 料	PROTEKET AS 及下属企业	义齿等	代购材料	686.04	1,134.09	1,109.64	991.05	2.16	1.76	-	-
	Miratec Dental Studio	义齿等	代购材料	0.25	7.91	4.19	-	0.59	0.81	1.31	-
	GD Dentaltechnik GmbH	义齿等	代购材料	368.07	732.52	853.67	885.08	-	-	-	0.63
	ZAHNERSATZ MULLERE.K.	义齿等	代购材料	-	-	294.87	648.41	-	-	13.31	5.81
	Flemming Dental International GMBH	义齿等	代购材料	321.20	580.05	974.36	897.97	-	1.08	12.38	9.32
	PAN-AM DENTAL, LLC	义齿等	代购材料	2,940.98	5,340.30	5,189.66	4,777.61	-	-	-	1.00

项目	客户/ 供应商名称	销售 内容	采购 内容	销售额				采购额			
				2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	DANSK NORDENTA A/S	义齿等	代购材料	144.00	-	-	-	1.18	-	-	-
7	泰康拜博	义齿等	设备等	1,083.69	1,731.86	2,097.25	2,023.88	-	-	-	114.96
8、 其他 客户/ 供应 商	长沙美冠达牙科医疗器械有限公司	产品	材料	13.02	19.69	-	-	0.55	0.39	-	-
	深圳市美嘉齿科技有限公司	产品	材料	-	-	-	0.07	-	-	1.43	1.53
	北京盛世金冠医疗器械有限公司	产品	材料	-	-	1.79	1.07	-	-	-	0.27
	合 计			6,373.96	11,001.53	11,317.81	10,250.69	409.57	1,639.82	3,246.09	1,096.26
	占营业收入或营业成本的比例			33.57%	37.07%	36.53%	41.08%	3.85%	9.62%	19.84%	8.74%

（1）固特福

同时向固特福采购和销售的原因和商业合理性请参见本反馈回复“问题 1、关于关联方和关联交易”第六问处回复。

（2）优里卡集团

①销售方面

报告期内，在销售方面，公司与优里卡集团有两种合作模式：一是借出员工，即向优里卡集团借出部分技工，并收取加工费；二是直接销售义齿，即优里卡集团将部分复杂度较高的义齿订单交由公司直接生产。

报告期内，公司因借出员工向优里卡集团收取的加工费分别为 0 万元、163.84 万元、208.89 万元和 **117.14 万元**；因直接销售义齿等产生的收入分别为 0.11 万元、272.11 万元、184.72 万元和 **8.63 万元**。

②采购方面

2020 年，公司向优里卡集团临时借入员工，并向其支付金额为 39.34 万元的费用。主要原因是：2020 年 4-5 月，受新冠疫情影响，优里卡集团暂停生产，将其接到的少量订单交由珠海新茂进行生产，由于优里卡集团的员工较为熟悉其客户的个性化要求，公司向优里卡集团临时借调部分员工。

报告期内，公司向优里卡集团采购义齿分别为 10.41 万元、38.06 万元、0 万元和 **0 万元**，主要原因是：2018 年底和 2019 年初，公司境外订单量增加，产能临时不足，于是将部分订单转发给优里卡集团生产。

（3）启安华锐（北京）技术有限公司

报告期内，启安华锐是公司的主要供应商之一，公司主要向其采购种植类产品，同时公司又向其销售少量义齿类产品，销售金额分别为 25.44 万元、-1.02 万元、1.51 万元和 **0 万元**。2018 年采购金额较大，主要原因是启安华锐在举办种植类产品推广活动时，需要用到搭配义齿类产品作为展示所用，因此从公司进行采购。

（4）种植类产品调货

报告期内，公司向上海朗峻医疗设备有限公司、广州赫拓贸易有限公司、武汉莎驰科技有限公司、福州创诚医疗器械有限公司销售金额合计分别为 0 万元、0 万元、6.81 万元和 **28.08 万元**，采购金额分别为 1.08 万元、53.99 万元、28.47 万元和 **33.03 万元**。既有采购又有销售的主要原因是前述公司都为登士柏种植类产品的经销商，在产品型号缺货且客户需求紧急时相互之间会有小部分调货。2019 年向广州赫拓采购金额较大的主要原因是其退出部分医院的销售渠道，由公司承继，同时其将部分库存种植类产品转售给公司。

（5）经销商

公司向经销商主要销售义齿等，同时又向经销商采购技术服务费，主要原因是公司从 2019 年 1 月起陆续与新疆、云南、海南、福建、宁波、长春、哈尔滨等地的经销商达成合作，将公司在当地原有的民营医院、诊所客户（不包括公立医院客户和泰康拜博旗下医院、诊所）转给当地经销商，公司以卖断式方式销售产品给经销商，经销商再销售给客户，并鼓励经销商在当地开拓新的客户；同时，公司在前述地区存在的公立医院客户和泰康拜博旗下医院、诊所客户，销售规模相对较小，公司单独投入营销人员进行维护成本较高，因此公司将前述地区的一些直销客户委托给经销商进行日常维护，比如收取牙模、送货或者售后服务等，并向经销商支付一定比例的费用。公司向经销商既有销售又有采购的原因具有合理性。

（6）客户代买材料

报告期内，公司存在少量境外客户为公司代买材料的情况，合计金额分别为 16.76 万元、27.00 万元、3.65 万元和 **3.93 万元**，金额较小，主要原因是该部分材料境内市场上供应商较少。

（7）泰康拜博

向泰康拜博采购设备的原因请参见本反馈回复“问题 1、关于关联方和关联交易”第二问处回复。

（8）其他客户/供应商

报告期内，公司向其他客户/供应商合计销售金额分别为 1.14 万元、1.79 万元、19.69 万元和 **13.02 万元**，采购金额分别为 1.80 万元、1.43 万元、0.39 万元

和 0.55 万元，金额较小，主要系少部分临时性的采购和销售需求。

综上所述，报告期公司存在客户与供应商重叠情况，相关交易的原因具有合理性。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人销售明细表和采购明细表，比对客户和供应商重叠的情况。
- 2、访谈发行人销售人员、采购人员，了解客户和供应商重叠的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人存在客户与供应商重叠的情况，相关交易的原因合理。

七、披露发行人采购假牙的原因，是否存在直接对外销售原材料的情形

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、（一）、1、（1）主要原材料的采购金额”补充披露如下：

“公司采购的假牙是树脂牙，树脂牙是制作活动义齿的主要原材料之一，生产过程中主要用在排牙工序。树脂牙主要由聚甲基丙烯酸甲酯和甲基丙烯酸甲酯，即有机高分子材料经化学工艺制成，公司不生产树脂牙，因此从外部采购。公司的活动义齿主要由钢托或胶托加上树脂牙构成，其中钢托和胶托由公司自行生产，树脂牙作为一种原材料从外部采购。

报告期内，公司存在少量对外直接销售材料的情形，分别为 4.45 万元、5.42 万元、12.92 万元和 9.37 万元。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

访谈发行人采购人员、生产人员，了解发行人采购假牙的原因及采购假牙的用途等；获取发行人销售明细表，核查发行人直接对外销售材料的情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人采购假牙的原因合理；报告期内，公司存在少量对外直接销售材料的情形，销售原因合理。

八、披露发行人及其关联方与供应商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**【情况说明及补充披露】**

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、（三）报告期内前五大供应商采购情况”补充披露如下：

“报告期内，发行人的供应商中，除固特福为发行人实际控制人曾经控制的企业，以及泰康拜博曾经持有发行人 5%以上股份以外，发行人及其关联方与供应商及其关联方之间不存在关联关系、委托持股或其他利益安排。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人及其子公司报告期内主要采购合同。
- 2、通过检索“企查查”等第三方网络平台，将发行人及其关联方与供应商名单进行比对。
- 3、获取发行人出具的相关说明，核查发行人及其关联方与供应商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、对主要供应商进行现场访谈或视频访谈，确认供应商及其关联方与发行人、发行人关联方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；核查发行人及其主要关联方与供应商及其关联方之间是否存在其他资金业务往来、利益安排等。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人的供应商中，除固特福为发行人实际控制人曾经控制的企业，以及泰康拜博曾经持有发行人 5%以上股份以外，发行人及其关联方与供应商及其关联方之间不存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

问题 13、关于成本

申报文件显示，报告期内，发行人主营业务成本分别为 11,629.98 万元、12,530.63 万元、16,047.43 万元、6,834.96 万元。发行人产品的生产需要大量技术熟练的技工。报告期内，发行人自产产品主营业务成本中的直接人工成本占比分别为 43.00%、45.52%、44.18%和 39.82%，直接人工成本占比较高。

请发行人：

（1）按工种披露报告期各期生产员工的平均数量、薪酬水平和工时数，结合产量、同行业或同地区工资水平、各年度工时数变动情况及单位产品耗用工时数等，分析报告期内直接人工波动、人均产量的原因及合理性。

（2）根据学历、工龄、年龄等因素分层披露发行人技工情况，披露各期技工数量、入职和离职人数，分析发行人是否存在技工流失风险。

（3）披露报告期各期各主要产品的单位材料成本、单位直接人工、单位制造费用，分析各项目变动原因。

（4）披露原材料和制造费用的明细构成金额及占比，以及各细分项波动的原因。

（5）披露报告期内原材料领用量与产成品产量之间的匹配关系，原材料采购与耗用是否匹配，产成品产量与入库数量是否匹配。

（6）披露主营业务成本构成与同行业可比公司是否存在差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、按工种披露报告期各期生产员工的平均数量、薪酬水平和工时数，结合产量、同行业或同地区工资水平、各年度工时数变动情况及单位产品耗用工时数等，分析报告期内直接人工波动、人均产量的原因及合理性

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（二）营业成本分析”补充披露如下：

“5、生产员工的平均数量、薪酬水平和工时数，以及直接人工成本、人均产量波动的原因

报告期内，公司生产员工的平均人数、薪酬水平、工时数等列示如下：

工 种	年 份	平均人 数(人)	人工成本 (万元)	薪酬水平 (万元/ 人/年)	工时数 (万 小时)	人均工时 (小时/ 年)	产量 (万颗/ 床)	单位 产品 耗用 工时 (小时)	人均产量 (颗或床/ 人)
固 定	2018 年	640	4,472.72	6.99	155.03	2,421.49	65.27	2.38	1,019.53
	2019 年	641	4,760.56	7.43	150.06	2,342.84	69.79	2.15	1,089.62
	2020 年	588	3,982.31	6.78	128.66	2,189.55	62.53	2.06	1,064.03
	2021 年 1-6 月	627	2,567.13	8.19	77.86	2,484.46	38.36	2.03	1,223.90
活 动	2018 年	235	1,603.48	6.83	59.54	2,536.72	28.43	2.09	1,211.32
	2019 年	271	1,953.61	7.22	65.18	2,407.51	35.39	1.84	1,307.01
	2020 年	263	1,766.32	6.72	55.39	2,106.69	28.31	1.96	1,076.87
	2021 年 1-6 月	261	1,177.84	9.03	32.48	2,491.20	19.97	1.64	1,530.70
正 畸	2018 年	30	236.28	7.99	7.75	2,620.48	7.04	1.10	2,378.81
	2019 年	41	307.60	7.47	10.48	2,544.05	8.15	1.29	1,979.34
	2020 年	47	275.07	5.91	9.78	2,101.74	8.03	1.22	1,726.02
	2021 年 1-6 月	48	187.41	7.81	6.51	2,712.54	5.30	1.23	2,207.35
合 计	2018 年	905	6,312.48	6.98	222.33	2,457.90	100.74	2.21	1,113.76
	2019 年	952	7,021.77	7.37	225.72	2,369.92	113.33	1.99	1,189.90
	2020 年	897	6,023.70	6.71	193.84	2,160.71	98.87	1.91	1,102.15
	2021 年 1-6 月	936	3,932.37	8.41	116.86	2,498.04	63.62	1.84	1,359.87

注 1：生产员工的平均人数为按工时标准化计算后的人数。

注 2：生产员工既负责产品的生产，也负责产品的返修，上表包含了产品生产和返修耗用的人工成本。

注 3：2021 年 1-6 月的薪酬水平（万元/人/年）、人均工时（小时/年）和人均产量（颗或床/人）进行了年化处理，即在半年度的基础乘以 2。

（1）直接人工成本波动原因及合理性

报告期内，直接人工成本分别为 6,312.48 万元、7,021.77 万元、6,023.70 万元和 **3,932.37 万元**，2019 年较 2018 年上涨 11.24%，主要原因是 2019 年总产量上涨导致，2019 年总产量较 2018 年上涨了 12.50%。

2020 年直接人工成本较 2019 年下降 14.21%，主要原因一是总产量因新冠疫情下降了 12.76%；二是新冠疫情严重期间在岗员工的薪酬有所下调，非在岗员工的薪酬参考当地最低工资标准发放，以及国家出台了社保阶段性减免等政策，导致直接人工成本有所下降。

2021 年 1-6 月直接人工成本为 **3,932.37 万元**，假设将 2021 年 1-6 月直接人工成本年化后（即 $3,932.37 \text{ 万元} \times 2 = 7,864.74 \text{ 万元}$ ），则 2021 年 1-6 月年化后的直接人工成本较 2020 年增加 30.56%，主要原因系 2021 年 1-6 月年化后的产量较 2020 年增加了 28.69%所致。

（2）人均产量波动的原因及合理性

报告期内，公司人均年产量分别为 1,113.76 颗或床、1,189.90 颗或床、1,102.15 颗或床和 **1,359.87 颗或床**，2019 年较 2018 年增加 6.84%，主要原因是随着数字化生产的应用，部分工序从手工转向采用机器完成。2020 年人均年产量较 2019 年下降 7.38%，主要系受新冠疫情影响部分月份订单量有所下降，人均工作量不饱和导致。

2021 年 1-6 月人均产量较 2020 年上升 23.38%，主要原因系：（1）2021 年 1-6 月整体订单量有所上升，为保证交货期，公司生产员工工作时间有所延长，使得人均产出上升，与 2020 年相比，2021 年 1-6 月年化后的人均工时提高了 15.61%；（2）随着数字化生产的应用，在一些关键产品及工序方面如 CAD/CAM 车削、3D 打印产品、3D 打印蜡型和模型等方面，公司通过不断的购入设备，可以减少传统工序中对铸造、修模、蜡型等生产人员的依赖，提升生产效率；（3）2021 年 1-6 月订单量相对较多，便于集中排产，公司通过集中排产、优化生产流程等提高了生产效率。

(3) 同行业或同地区的比较

报告期内，公司生产人员平均薪酬水平与同地区平均工资比较情况如下：

单位：万元

年份	发行人平均薪酬水平			深圳私营单位年平均工资（注1）	珠三角核心区私营年平均工资（注2）	北京私营单位年平均工资（注3）
	深圳地区	珠海地区	北京地区			
2021年1-6月	9.59	7.53	7.80	未披露	未披露	未披露
2020年	8.05	6.12	8.06	7.46	6.91	未披露
2019年	9.02	6.78	8.24	7.02	6.48	7.84
2018年	8.62	6.36	7.66	6.36	6.09	7.16

注1：指深圳城镇私营单位就业人员平均工资。

注2：指珠三角核心区城镇私营单位就业人员年平均工资。

注3：指北京城镇私营单位就业人员平均工资：制造业。

报告期内，公司生产人员平均薪酬与各地平均工资不存在重大差异。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人采购循环、工薪人事循环及生产仓储执行穿行测试和控制测试程序，测试发行人采购、工薪人事及生产仓储循环关键内部控制运行的有效性。

2、获取并核查发行人生产人员工资表、工时汇总表、薪酬明细账及产量统计表，将生产员工平均薪酬与同地区的平均水平进行比较，分析直接人工成本变动和人均产量变动的原因及合理性。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人直接人工成本波动、人均产量波动的原因合理。

二、根据学历、工龄、年龄等因素分层披露发行人技工情况，披露各期技工数量、入职和离职人数，分析发行人是否存在技工流失风险

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、公司员工情况”出补充披露如下：

“（三）技工情况

1、按学历划分的技工构成

报告期各期末，公司按学历划分的技工构成如下表所示：

单位：人

项目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
大学本科	22	2.43%	16	1.81%	27	2.99%	12	1.30%
大专	130	14.35%	129	14.56%	116	12.85%	105	11.39%
中专、高中及以下	754	83.22%	741	83.63%	760	84.16%	805	87.31%
合 计	906	100.00%	886	100.00%	903	100.00%	922	100.00%

2、按工龄划分的技工构成

报告期各期末，公司按工龄划分的技工构成如下表所示：

单位：人

项目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
1 年以下	246	27.15%	141	15.91%	177	19.60%	237	25.70%
1-2 年	63	6.95%	165	18.62%	162	17.94%	169	18.33%
2-3 年	111	12.25%	99	11.17%	119	13.18%	115	12.47%
3-5 年	160	17.66%	173	19.53%	179	19.82%	151	16.38%
5-10 年	195	21.52%	180	20.32%	148	16.39%	135	14.64%
10 年以上	131	14.46%	128	14.45%	118	13.07%	115	12.47%
合 计	906	100.00%	886	100.00%	903	100.00%	922	100.00%

3、按年龄划分的员工构成

报告期各期末，公司按年龄划分的技工构成如下表所示：

单位：人

项目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
20 岁以下	62	6.84%	56	6.32%	68	7.53%	102	11.06%
21-30 岁	447	49.34%	443	50.00%	488	54.04%	504	54.66%
31-40 岁	304	33.55%	298	33.63%	267	29.57%	243	26.36%
41-50 岁	69	7.62%	68	7.67%	59	6.53%	57	6.18%

51 岁以上	24	2.65%	21	2.37%	21	2.33%	16	1.74%
合 计	906	100.00%	886	100.00%	903	100.00%	922	100.00%

4、各期技工数量、入职和离职人数

报告期内，公司技工数量、入职和离职人数情况如下：

单位：人

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期末人数	906	886	903	922
本期入职	152	173	253	277
本期离职	132	190	272	246
离职比例	14.57%	21.44%	30.12%	26.68%

注：离职比例=本期离职人数/本期末人数

报告期各期末，公司工龄 3 年以上的技工占比分别为 43.49%、49.28%、54.30% 和 53.64%，占比较高；其中工龄 10 年以上的技工占比分别为 12.47%、13.07%、14.45% 和 14.46%。报告期内，公司为技工提供了较有竞争力的薪酬、良好的职业晋升通道和提升技能的机会，并构建了良好的企业文化氛围，公司主要技工较为稳定。报告期内，公司技工离职比例分别为 26.68%、30.12%、21.44% 和 14.57%，离职率较高，离职的主要为工龄较短的技工，公司存在一定的技工流失风险。”

公司在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、技术风险”之“（二）技工培养和流失的风险”更新、补充披露如下：

“义齿产品既是一个功能性产品，也是一个美学产品，需要技工根据牙模、订单信息、原材料特性、医生要求、患者口腔状况等信息进行产品设计、生产和加工。在一件产品的制作过程中，无论是前端的产品设计人员，还是后端的生产技术工人，均要求具备良好的专业素养和扎实的技术基础。此外，技工的成长需要在实际操作中通过经验积累提高技能，接触大量临床修复病例以实现技能的快速提升。一般来说，成为一个高级技工，需要 5 年以上实操经验。目前我国义齿加工行业中，熟练的高级技工仍较为紧缺。

报告期内，公司技工离职比例分别为 26.68%、30.12%、21.44% 和 14.57%，离职率较高，离职的主要为工龄较短的技工，公司存在一定的技工流失风险。同时，若公司在人才培养和员工激励方面不能及时满足员工需求，也将面临熟练技工流失的风险。熟练技工的流失，将影响生产经营的正常运行，使得公司产品质

量降低、客户满意度下降，从而对公司的可持续经营能力产生不利影响。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人员工花名册，复核发行人技工构成情况、技工入职及离职情况。
- 2、访谈人力资源部主管和生产部主管，了解发行人技工离职情况及离职原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人存在一定的技工流失风险，发行人针对技工流失风险已经在招股说明书中进行了风险披露。

三、披露报告期各期各主要产品的单位材料成本、单位直接人工、单位制造费用，分析各项目变动原因

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（二）营业成本分析”补充披露如下：

“4、各主要产品单位成本及变动原因

报告期内，公司主要产品单位材料成本、单位直接人工、单位制造费用如下：

单位：元/颗、元/床

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
固定全瓷类	单位成本	125.34	100.00%	126.35	100.00%	116.33	100.00%	113.12	100.00%
	其中：单位材料成本	28.41	25.02%	27.74	24.45%	27.54	23.67%	27.42	24.24%
	单位人工成本	55.05	48.47%	51.88	45.73%	55.88	48.04%	53.41	47.22%
	单位制造费用	30.12	26.52%	33.47	29.82%	32.91	28.29%	32.29	28.54%
	合同履约成本	11.76	/	13.26	/	/	/	/	/
固定	单位成本	159.96	100.00%	172.67	100.00%	167.27	100.00%	156.95	100.00%
	其中：单位材料成本	62.37	41.33%	65.93	40.35%	55.03	32.90%	53.73	34.23%

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
金属类	单位人工成本	53.17	35.24%	50.89	31.15%	61.37	36.69%	63.27	40.31%
	单位制造费用	35.36	23.43%	46.41	28.50%	50.88	30.42%	39.95	25.45%
	合同履约成本	9.06	/	9.45	/	/	/	/	/
活动胶托类	单位成本	100.25	100.00%	104.38	100.00%	94.02	100.00%	96.81	100.00%
	其中：单位材料成本	15.33	17.47%	15.58	17.00%	16.33	17.37%	19.62	20.27%
	单位人工成本	47.49	54.14%	47.15	51.44%	47.20	50.21%	49.86	51.50%
	单位制造费用	24.91	28.39%	28.47	31.57%	30.48	32.42%	27.34	28.24%
	合同履约成本	12.53	/	13.19	/	/	/	/	/
活动钢托类	单位成本	142.71	100.00%	148.07	100.00%	136.34	100.00%	142.35	100.00%
	其中：单位材料成本	38.78	28.87%	38.22	27.43%	36.33	26.65%	44.71	31.41%
	单位人工成本	59.63	44.39%	63.99	45.92%	65.53	48.06%	65.13	45.75%
	单位制造费用	35.91	26.73%	36.79	26.66%	34.49	25.30%	32.51	22.84%
	合同履约成本	8.39	/	9.06	/	/	/	/	/
正畸产品	单位成本	81.83	100.00%	82.86	100.00%	79.20	99.99%	73.98	100.00%
	其中：单位材料成本	17.04	24.26%	16.49	22.97%	16.72	21.11%	15.15	20.48%
	单位人工成本	36.83	52.45%	35.35	49.24%	39.41	49.76%	38.49	52.03%
	单位制造费用	16.35	23.29%	19.23	27.79%	23.06	29.12%	20.34	27.49%
	合同履约成本	11.61	/	11.80	/	/	/	/	/

注 1：种植类产品属于公司经销的产品，不需要进行生产加工，直接对外销售，故不在上表列示。

注 2：为便于比较，计算 2020 年和 2021 年 1-6 月单位材料成本、人工成本和制造费用占比时将合同履约成本进行剔除。

（1）固定全瓷类义齿

报告期内，固定全瓷类义齿单位人工成本分别为 53.41 元/颗、55.88 元/颗、51.88 元/颗和 55.05 元/颗，2020 年有所下降，主要原因是新冠疫情严重期间公司在岗员工的薪酬有所下调，非在岗员工的薪酬参考当地最低工资标准发放，以及国家出台了社保阶段性减免等政策，导致单位人工成本有所降低。报告期内，固定全瓷类义齿单位材料成本和单位制造费用基本保持稳定。

（2）固定金属类义齿

报告期内，固定金属类义齿单位材料成本分别为 53.73 元/颗、55.03 元/颗、65.93 元/颗和 62.37 元/颗，2020 年单位材料成本上涨 19.81%，主要原因是原材

料贵金属采购价格上涨导致。

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、50.89 元/颗和 **53.17 元/颗**，2020 年有所下降，主要原因是新冠疫情严重期间公司在岗员工的薪酬有所下调，非在岗员工的薪酬参考当地最低工资标准发放，以及国家出台了社保阶段性减免等政策导致。

报告期内，固定金属类义齿单位制造费用分别为 39.95 元/颗、50.88 元/颗、46.41 元/颗和 **35.36 元/颗**，2019 年较高，主要原因一是为提高产品的质量，公司依托固特福的人员和技术进行金属种植桥等产品的加工，向固特福外购劳务费较大且计入制造费用导致；二是 2019 年境外产能有所不足，公司向珠海思诚借用了员工并将发生的费用计入制造费用所致。**2021 年 1-6 月单位制造费用较 2020 年有所下降，主要系 2020 年上半年公司向固特福采购了 307.25 万元劳务或技术服务等，并计入制造费用，且按照固特福提供服务对应的产品类别主要分摊至固定金属类义齿，导致 2020 年固定金属类义齿单位制造费用相对较高，自 2020 年 7 月起，公司向固特福的采购由采购劳务或技术服务等转向采购种植桥、种植导板、种植修复配件等种植修复类产品，不再计入制造费用。**

（3）活动胶托类义齿

报告期内，活动胶托类义齿单位材料成本分别为 19.62 元/床、16.33 元/床、15.58 元/床和 **15.33 元/床**，2019 年较 2018 年有所下降，主要原因一是 2019 年销量较 2018 年增加 22.59%，在生产过程中可通过集中排产等方式优化生产安排，节约材料；二是活动胶托的主要原材料之一假牙的采购价格有所下降，2019 年较 2018 年下降 10.71%。

报告期内，活动胶托义齿单位人工成本和单位制造费用基本保持稳定。

（4）活动钢托类义齿

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、38.22 元/床和 **38.78 元/床**，2019 年较 2018 年有所下降，主要系纯钛钢托单位材料成本下降导致。纯钛钢托单位材料成本下降主要原因一是生产工艺逐步成熟，生产效率提高；二是纯钛钢托 2019 年产销量较 2018 年增加 31.39%，规模效应导致单位材料成本有所下降；三是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%。

报告期内，活动钢托类义齿单位直接人工和单位制造费用总体保持稳定。

（5）正畸类产品

报告期内，正畸类产品单位材料成本、单位人工成本和单位制造费用总体保持稳定。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人成本明细表，对其成本归集、核算进行核查，分析各主要产品的成本构成及变化情况，并结合收入、采购情况对单位材料成本、单位直接人工、单位制造费用的变动进行分析。

2、对发行人采购循环、工薪人事循环及生产仓储执行穿行测试和控制测试程序，测试发行人采购、工薪人事及生产仓储循环关键内部控制运行的有效性。

3、对发行人主要供应商进行实地走访或视频访谈，就发行人与主要供应商的交易金额、交易条款等向供应商进行确认，核查发行人采购的真实性、完整性。

4、对发行人主要供应商进行函证，对交易金额、往来款项余额进行函证。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期各期，发行人各主要产品的单位材料成本、单位直接人工成本、单位制造费用的变动原因合理。

四、披露原材料和制造费用的明细构成金额及占比，以及各细分项波动的原因

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（二）营业成本分析”补充披露如下：

“6、原材料和制造费用的明细构成及波动原因

(1) 报告期内，公司直接材料成本构成明细如下：

单位：万元

类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
贵金属	654.01	28.56%	1,283.37	35.01%	1,181.55	31.88%	1,061.59	31.02%
氧化锆瓷块	272.73	11.91%	411.05	11.21%	468.92	12.65%	415.12	12.13%
压铸瓷块	98.47	4.30%	184.58	5.04%	221.16	5.97%	231.18	6.75%
瓷粉	108.54	4.74%	240.16	6.55%	282.33	7.62%	235.01	6.87%
普通金属	141.52	6.18%	245.96	6.71%	328.27	8.86%	304.97	8.91%
车针切片	84.04	3.67%	125.80	3.43%	159.67	4.31%	140.27	4.10%
假牙	112.44	4.91%	167.89	4.58%	184.45	4.98%	183.55	5.36%
石膏	42.59	1.86%	79.11	2.16%	95.85	2.59%	130.04	3.80%
树脂	75.34	3.29%	118.09	3.22%	144.94	3.91%	131.71	3.85%
包埋材	21.75	0.95%	42.68	1.16%	47.59	1.28%	56.78	1.66%
矫正材料	56.33	2.46%	101.43	2.77%	104.62	2.82%	79.29	2.32%
其他	622.18	27.17%	665.13	18.15%	486.47	13.13%	453.02	13.24%
小计	2,289.94	100.00%	3,665.24	100.00%	3,705.83	100.00%	3,422.53	100.00%

报告期内，公司直接材料成本主要由贵金属、氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉和普通金属构成，前述五项合计占直接材料成本的比例分别为 65.68%、66.98%、64.53%和 55.69%。

报告期内，公司直接材料成本中的材料明细构成总体保持稳定，不存在大幅波动，报告期各期的材料明细构成与产品销售结构相关。2020 年度，贵金属占比有所上升，主要是由于国际黄金、钯金价格上涨，贵金属采购价格上涨导致。2021 年 1-6 月，贵金属占比下降主要是由于贵金属义齿的销售占比下降。2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司原材料中“其他”材料的发生额较 2019 年度存在小幅增长，主要是由于公司从 2020 年 7 月起向固特福采购种植桥、种植导板、种植修复配件等种植修复类产品，该类产品在投入生产时作为直接材料在“其他”项中进行核算，2020 年度和 2021 年 1-6 月，计入“其他”材料中的金额为 273.35 万元和 226.79 万元。

(2) 制造费用明细构成金额及占比，以及各细分项波动的原因

报告期内，公司制造费用构成明细如下：

单位：万元

类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	1,038.35	50.99%	1,666.83	43.74%	1,678.14	37.78%	1,608.77	47.25%
折旧、摊销和房租	463.42	22.76%	902.96	23.69%	879.48	19.80%	838.90	24.64%
水电费	139.70	6.86%	244.66	6.42%	261.65	5.89%	244.78	7.19%
物料消耗	264.53	12.99%	492.01	12.91%	505.63	11.38%	494.65	14.53%
其他	130.51	6.41%	504.41	13.24%	1,117.31	25.15%	217.40	6.39%
合计	2,036.50	100.00%	3,810.86	100.00%	4,442.21	100.00%	3,404.51	100.00%

报告期内，制造费用中“其他”项金额分别为 217.40 万元、1,117.31 万元、504.41 万元和 130.51 万元。其中 2019 年金额较大，主要原因一是公司向固特福采购了劳务费，并计入了制造费用“其他”项，金额为 511.93 万元；二是 2019 年公司境外订单量增幅较大，于是从珠海思诚义齿有限公司借调员工，并主要将 QUALITE DENTALE、JSB DENTAL INC、ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD 等客户的部分活动类或固定类、且技术难度较低的订单交由借入的员工生产，支付了劳务费并计入制造费用“其他”项，金额为 374.52 万元。2020 年度和 2021 年 1-6 月，“其他”项占比下降主要是由于公司从 2020 年 7 月起向固特福采购种植桥、种植导板、种植修复配件等种植修复类产品，该类产品在投入生产时作为直接材料在“其他”项中进行核算。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人成本明细表，对其成本归集、核算进行核查，分析各细分项波动的原因。
- 2、对发行人主要供应商进行实地走访或视频访谈，就发行人与主要供应商的交易金额、交易条款等向供应商进行确认，核查发行人采购的真实性、完整性。
- 3、对发行人主要供应商进行函证，对交易金额、往来款项余额进行函证。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人原材料和制造费用的各细分项波动的原因合理。

五、披露报告期内原材料领用量与产成品产量之间的匹配关系，原材料采购与耗用是否匹配，产成品产量与入库数量是否匹配

【情况说明及补充披露】

（一）报告期内，原材料领用量与产成品产量之间的匹配关系

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（二）营业成本分析”补充披露如下：

“7、原材料领用量与产成品产量之间的匹配关系

报告期内，公司以贵金属、氧化锆瓷块和压铸瓷块作为主材生产的产成品与其耗用量理论上较为稳定的匹配关系。报告期内，前述3种材料的采购金额占当年原材料采购总额的比例分别为44.48%、47.14%、46.48%和**41.57%**；以前述3种材料作为主材生产的产成品产生的销售收入占主营业务收入的比例分别为52.75%、46.69%、45.23%和**43.53%**。以下对原材料贵金属、氧化锆瓷块和压铸瓷块领用量与产成品产量之间的匹配关系进行分析：

（1）贵金属消耗量分析

报告期内，贵金属原材料消耗量与贵金属烤瓷牙匹配分析如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
贵金属生产领用量（克）①	25,020.06	48,198.26	61,747.48	71,433.21
贵金属烤瓷牙产量（颗）②	13,420.00	26,757.00	37,596.00	42,250.00
单位耗用量（克/颗）（①/②）	1.86	1.80	1.64	1.69

报告期内，单颗贵金属烤瓷牙消耗贵金属的数量分别为1.69克、1.64克、1.80克和**1.86克**，2020年单位耗用量有所上升，主要原因系贵金属烤瓷牙主要通过蜡型加铸造方式生产，2020年受新冠疫情影响，贵金属产品的产量和销量减少，制作过程中需要减少单个铸造包埋圈的生产数量，增加了生产过程中材料损耗，导致单位产品耗用贵金属增加。**2021年1-6月单位耗用量较2020年变动较小。**

（2）氧化锆瓷块消耗量分析

报告期内，氧化锆瓷块消耗量与氧化锆烤瓷牙匹配分析如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
氧化锆瓷块生产领用量（块）①	9,488.00	14,639.00	16,931.00	14,798.00
氧化锆烤瓷牙产量（颗）②	203,239.00	312,004.00	344,413.00	305,554.00
单位产出量（颗/块）（②/①）	21.42	21.31	20.34	20.65

报告期内，单块氧化锆瓷块产出的氧化锆烤瓷牙数量分别为 20.65 颗、20.34 颗、21.31 颗和 **21.42 颗**，基本保持稳定。氧化锆瓷块领用量与氧化锆烤瓷牙产量之间的匹配关系较为稳定。

（3）压铸瓷块消耗量分析

报告期内，压铸瓷块消耗量与压铸烤瓷牙匹配分析如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
压铸瓷块生产领用量（颗）①	13,247.00	22,267.00	24,006.00	25,820.00
压铸烤瓷牙产量（颗）②	25,396.00	37,240.00	44,919.00	52,683.00
单位产出量（②/①）	1.92	1.67	1.87	2.04

报告期内，单颗压铸瓷块产出的压铸烤瓷牙数量分别为 2.04 颗、1.87 颗、1.67 颗和 **1.92 颗**，2018-2020 年逐年下降，主要原因是压铸烤瓷牙产量逐年下降，不利于合并安排生产，材料有所浪费导致。**2021 年 1-6 月单位产出量与 2018 年、2019 年较为接近。**”

（二）原材料采购与耗用是否匹配

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（二）营业成本分析”补充披露如下：

“8、原材料采购与耗用匹配情况

报告期内，公司主要原材料采购及消耗情况如下：

类别	单位	2021 年 1-6 月			2020 年度		
		采购量	消耗量	差量	采购量	消耗量	差量
贵金属	万克	2.81	2.77	0.04	4.92	4.97	-0.06
氧化锆瓷块	万块	0.95	0.97	-0.02	1.55	1.52	0.03
压铸瓷块	万颗	1.45	1.33	0.12	2.24	2.25	-0.01
瓷粉	万瓶/支	1.06	1.08	-0.02	1.93	1.97	-0.04

类别	单位	2021 年 1-6 月			2020 年度		
		采购量	消耗量	差量	采购量	消耗量	差量
普通金属	万克	128.29	129.95	-1.66	212.55	209.05	3.50
普通金属	万块	0.10	0.09	0.01	0.18	0.19	-0.01
假牙	万排	13.06	13.19	-0.13	18.14	18.68	-0.54
石膏	万箱/包	0.48	0.44	0.04	0.69	0.70	-0.01
类别	单位	2019 年度			2018 年度		
		采购量	消耗量	差量	采购量	消耗量	差量
贵金属	万克	6.64	6.47	0.17	7.45	7.45	-
氧化锆瓷块	万块	1.88	1.76	0.12	1.51	1.51	-0.01
压铸瓷块	万颗	2.50	2.43	0.07	2.67	2.61	0.06
瓷粉	万瓶/支	2.16	2.12	0.04	2.24	2.11	0.13
普通金属	万克	238.02	235.62	2.40	205.48	207.34	-1.87
普通金属	万块	0.22	0.23	-0.01	0.20	0.18	0.02
假牙	万排	21.05	21.15	-0.10	18.58	18.20	0.38
石膏	万箱/包	0.86	0.85	0.01	0.79	0.78	0.02

如上表所示，报告期内公司主要原材料采购与耗用较为匹配。”

（三）产成品产量与入库数量是否匹配

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（二）营业成本分析”补充披露如下：

“9、产成品产量与入库数量匹配情况

报告期内，公司产成品产量与入库数量情况如下：

单位：万颗、万床

产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	入库数量	产量	入库数量	产量	入库数量	产量	入库数量
固定义齿	38.36	38.36	62.53	62.53	69.79	69.79	65.27	65.27
活动义齿	19.97	19.97	28.31	28.31	35.39	35.39	28.43	28.43
正畸产品	5.30	5.30	8.03	8.03	8.15	8.15	7.04	7.04
合 计	63.62	63.62	98.87	98.87	113.33	113.33	100.74	100.74

如上表所示，报告期内产成品产量与入库量相匹配。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人存货进耗存报表，分析原材料的采购与耗用是否匹配、产成品产量与入库量是否匹配；分析原材料贵金属的耗用与产成品的产量是否匹配；分析原材料氧化锆瓷块和压铸瓷块的耗用与产成品的产品是否匹配。

2、访谈发行人生产主管，核查生产过程中主要原材料的领用量与产成品产品之间的匹配关系。

3、对发行人采购循环、生产仓储执行穿行测试和控制测试程序，测试发行人采购、生产仓储循环关键内部控制运行的有效性。

4、对发行人主要供应商进行实地走访或视频访谈，就发行人与主要供应商的交易金额、交易条款等向供应商进行确认，核查发行人采购的真实性、完整性。

5、对发行人主要供应商进行函证，对交易金额、往来款项余额进行函证。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人主要原材料贵金属、氧化锆瓷块和压铸瓷块的领用量与产成品产量之间的匹配关系合理；原材料采购与耗用匹配；产成品产量与入库数量匹配。

六、披露主营业务成本构成与同行业可比公司是否存在差异**【情况说明及补充披露】**

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（二）营业成本分析”补充披露如下：

“10、主营业务成本构成与同行业可比公司的比较

公司主营业务成本构成与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
家鸿口腔	直接材料	29.03%	28.67%	25.39%	27.31%
	直接人工	45.16%	41.52%	44.18%	45.52%

	制造费用	25.81%	29.81%	30.43%	27.17%
	小 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
公司名称	项目	2021 年 1-6 月	2019 年 1-4 月	2018 年度	2017 年度
家红齿科	直接材料	未披露	23.56%	25.80%	29.65%
	直接人工	未披露	50.97%	49.28%	43.90%
	制造费用	未披露	22.09%	22.36%	25.89%
	其他	未披露	3.38%	2.56%	0.56%
	小 计		100.00%	100.00%	100.00%

注 1：公司成本结构指义齿类义务的成本结构，不包含经销种植类产品的成本结构；为便于可比性，公司 2020 年和 2021 年 1-6 月成本结构中不包含合同履行成本。

注 2：报告期内，现代牙科，佳兆业健康和赢冠口腔未披露成本结构。

2018 至 2021 年 1-6 月，公司成本结构中直接材料占比介于 25%-30%之间，同行业可比公司家红齿科 2017 至 2019 年 1-4 月的直接材料占比介于 23%-30%之间，两者差异较小。

2018 至 2021 年 1-6 月，公司成本结构中直接人工占比介于 41%-46%之间，同行业可比公司家红齿科 2017 至 2019 年 1-4 月的直接人工占比介于 43%-51%之间，两者差异较小。

2018 至 2021 年 1-6 月，公司成本结构中制造费用占比介于 27%-31%之间；同行业可比公司家红齿科 2017 至 2019 年 1-4 月制造费用、其他之和的占比介于 24%-26%之间，差异较小。

综上所述，公司主营业务成本构成与同行业可比公司不存在重大差异。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

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主营业务成本结构。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人主营业务成本构成与同行业可比公司不存在重大差异。

问题 14、关于毛利率

申报文件显示：

（1）报告期内，扣除合同履约成本的影响后，固定全瓷义齿毛利率分别为 63.47%、64.06%、62.82%和 60.59%，固定金属类义齿毛利率分别为 32.16%、31.59%、28.70%和 31.19%。固定全瓷类义齿单价和毛利率较高。

（2）报告期内，扣除合同履约成本的影响后，活动胶托类义齿毛利率分别为 38.21%、41.28%、45.62%和 43.49%，活动钢托类义齿毛利率分别为 39.98%、41.42%、48.80%和 43.94%。活动钢托类义齿毛利率波动较大，主要受产品结构变化和新冠疫情影响。

（3）2019 年和 2020 年 1-6 月，种植类产品的毛利率分别为 32.59%和 35.04%。

请发行人：

（1）披露支撑固定全瓷义齿产品高定价、高毛利率的核心因素，报告期内该产品单价和毛利率持续下滑的原因，是否存在发行人降价促销情形，结合行业发展情况、市场竞争情况、发行人产品与竞争对手的优劣势对比、发行人在手订单及与客户议价情况等分析该产品的高毛利率是否具有可持续性。

（2）结合产品结构、定价政策、客户情况、成本构成等因素披露 2017 年至 2019 年活动胶托类义齿单价上涨、单位成本下降的原因，2020 年 1-6 月单价降幅较大的原因。

（3）结合报告期内钴铬钢托义齿和纯钛钢托义齿单价、销售量、收入及占比、单位成本、毛利率及变动趋势量化分析对活动钢托类义齿毛利率变动的影响。

（4）披露种植类产品单价下滑、毛利率上涨的原因及合理性，结合登士柏向发行人销售种植类产品毛利率水平情况进一步分析发行人作为经销商维持较高毛利率水平的合理性。

（5）披露发行人各主要产品毛利率与同行业可比公司对比情况，是否存在差异及原因。

（6）披露发行人同一类产品向不同客户销售毛利率的差异情况及原因。

(7) 披露报告期内发行人前五大客户中同一客户毛利率不同年度是否存在显著差异及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露支撑固定全瓷义齿产品高定价、高毛利率的核心因素，报告期内该产品单价和毛利率持续下滑的原因，是否存在发行人降价促销情形，结合行业发展情况、市场竞争情况、发行人产品与竞争对手的优劣势对比、发行人在手订单及与客户议价情况等分析该产品的高毛利率是否具有可持续性

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、(三)、4、(1) 固定全瓷类义齿” 修改、补充披露如下：

“报告期内，公司固定全瓷类义齿毛利率和单价变动情况如下：

单位：万颗；元/颗

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售数量	23.72	/	36.24	-7.86%	39.33	9.28%	35.99
平均销售价格	304.83	-1.43%	309.27	-1.14%	312.85	-0.59%	314.70
平均销售成本	125.34	-0.80%	126.35	8.61%	116.33	2.84%	113.12
毛利率	58.88%		59.15%		62.82%		64.06%
平均销售成本 (扣除合同履约后)	113.58	0.42%	113.10	-2.78%			
毛利率(扣除 合同履约后)	62.74%		63.43%				

注：为便于比较，上表中单独列示出 2020 年和 2021 年 1-6 月剔除合同履约成本之后的毛利率和平均销售成本。

①固定全瓷义齿产品高定价、高毛利率的核心因素

报告期内，固定全瓷义齿毛利率分别为 64.06%、62.82%、59.15%和 58.88%，销售均价分别为 314.70 元/颗、312.85 元/颗、309.27 元/颗和 304.83 元/颗。固定全瓷类义齿毛利率和定价较高，主要原因是：①固定全瓷类义齿是近几年增长较快的新型义齿产品，主要使用氧化锆材料加工而来，无金属内冠，通透性强，更接近天然牙的颜色及具备更高的生物相容性，因此固定全瓷义齿在市场上较受欢迎

迎，附加值较高；②固定全瓷类义齿的生产主要采用 CAD 设计、CNC 切削等新工艺，工序较少，生产效率较高，平均生产成本较低。

②毛利率和单价下滑的原因，是否存在降价促销的情形

2018、2019 年，固定全瓷类义齿毛利率保持稳定。2020 年，扣除合同履约成本的影响后，固定全瓷类义齿毛利率为 63.43%，较 2019 年上升 0.61 个百分点，变动较小。2021 年 1-6 月，扣除合同履约成本的影响后，固定全瓷类义齿毛利率为 62.74%，较 2020 年下降 0.69 个百分点，变动较小。

固定全瓷义齿销售均价 2019 年较 2018 年下降 0.59%，2020 年较 2019 年下降 1.14%，2021 年 1-6 月较 2020 年下降 1.43%，变动较小。报告期内，固定全瓷义齿产品除对个别客户有所降价外，不存在大面积降价以促进销售的情形。

③高毛利率是否具有可持续性

随着固定全瓷义齿在消费者中的接受程度不断提高，市场需求规模逐步扩大，有更多的义齿企业投入资源生产固定全瓷类义齿，行业竞争将有所加剧。近年来，公司致力于在市场上树立中高端的品牌形象；同时不断加大对数字化生产的投入，提高内部管理效率，优化客户结构。此外，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，与主要客户合作关系较为稳定，公司获取订单的能力和议价能力较强。结合前述情况，公司固定全瓷类义齿的高毛利率具有可持续性。

同行业可比公司中，家红齿科披露了 2018 年和 2019 年 1-4 月固定全瓷义齿的毛利率，分别为 68.21%和 63.85%，毛利率也较高，与公司的毛利率较为接近。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、分析固定全瓷义齿 2020 年、2021 年 1-6 月单价下降的原因；查阅销售合同、销售订单、调价记录等，访谈销售部门负责人，了解发行人是否存在降价促销的情况。

2、结合行业发展情况、市场竞争情况、发行人产品与竞争对手的优劣势对

比、发行人在手订单及与客户议价情况等，并访谈销售部门负责人，分析该产品的高毛利率是否具有可持续性。

3、查阅同行业可比公司固定全瓷类义齿的毛利率，与公司进行对比分析。

4、查阅义齿行业研究报告等，了解行业发展情况、市场竞争情况、发行人产品与竞争对手的优劣势对比情况。

5、对主要客户进行实地走访或视频访谈。

6、对主要客户进行函证，函证内容包含销售额和应收账款余额。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人固定全瓷义齿产品高定价、高毛利率具有合理性。

2、固定全瓷义齿产品单价 2019 年较 2018 年变动较小，2020 年单价较 2019 年小幅下降，以及 2021 年 1-6 月单价较 2020 年小幅下降的原因合理；报告期内，固定全瓷义齿产品除对个别客户有所降价外，不存在大面积降价以促进销售的情形。

3、报告期内，固定全瓷类义齿毛利率（剔除合同履约成本后）变动较小。发行人固定全瓷义齿高毛利率具有可持续性。

二、结合产品结构、定价政策、客户情况、成本构成等因素披露 2017 年至 2019 年活动胶托类义齿单价上涨、单位成本下降的原因，2020 年单价降幅较大的原因

【情况说明及补充披露】

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（三）4、（3）活动胶托类义齿”补充披露如下：

“②2017 年至 2019 年活动胶托类义齿单价上涨，2020 年单价下降的原因

2017 年至 2020 年，活动胶托义齿分客户的单价和收入占比情况如下：

单位：元/床

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度

	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比
活动胶托义齿	170.31	100.00%	172.89	100.00%	164.86	100.00%	159.84	100.00%
其中：LD 集团	302.44	14.48%	326.03	16.94%	382.69	5.11%	/	/
其他客户	158.59	85.52%	157.77	83.06%	159.95	94.89%	159.84	100.00%

2017 至 2019 年，公司活动胶托义齿平均销售价格分别为 159.84 元/床、164.86 元/床和 172.89 元/床。其中 2018 年较 2017 年上涨 3.14%，2019 年较 2018 年上涨 4.87%，持续上涨，主要原因是 LD 集团的销售收入占比逐年提高，且公司对 LD 集团的销售价格较高所致。2020 年，活动胶托义齿平均销售价格为 170.31 元/床，较 2019 年下降 1.49%，变动较小。公司对 LD 集团销售单价较高的主要原因是 LD 集团系境外终端医院类客户，而境外其他客户主要为技工所类客户。

2017 至 2020 年，剔除 LD 集团的影响后，活动胶托义齿其他客户的平均销售价格分别为 159.84 元/床、159.95 元/床、157.77 元/床和 158.59 元/床，总体较为稳定。

2018 至 2020 年，公司对 LD 集团的平均销售价格分别为 382.69 元/床、326.03 元/床和 302.44 元/床，其中 2019 年较 2018 年下降 14.80%，2020 年较 2019 年下降 7.24%，持续下降，主要系产品结构变化所致。2018 至 2020 年，公司销售给 LD 集团的活动胶托类产品中，单价相对较高的隐形胶托收入占比分别为 29.86%、21.12%和 8.93%，占比持续下降；单价相对中等的局部胶托收入占比分别为 39.85%、47.33%和 57.76%，占比持续提高；单价较低的蜡堤和个别托盘合计收入占比分别为 4.21%、7.98%和 9.33%，占比持续提高。

③活动胶托义齿单位成本下降的原因

2017 至 2019 年，公司活动胶托义齿单位成本分别为 98.77 元/床、96.81 元/床和 94.02 元/床，其中 2018 年较 2017 年下降 1.98%，2019 年较 2018 年下降 2.88%，降幅较小。单位成本下降的主要原因一是活动胶托义齿销量增加，2018 年较 2017 年销量增加 10.55%，2019 年较 2018 年增加 22.59%，规模效应导致成本有一定下降；二是活动胶托的主要原材料之一假牙的采购价格有所下降，2018 年较 2017 年下降 4.01%，2019 年较 2018 年下降 10.71%。

2020 年，活动胶托义齿单位成本（剔除合同履行成本影响后）较 2019 年下降 3.01%，变动较小，主要系受社保阶段性减免等影响。

2021 年 1-6 月，活动胶托义齿单位成本（剔除合同履行成本影响后）较 2020 年下降 2.77%，变动较小。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人销售负责人、生产负责人和财务负责人，并结合产品结构、定价政策、客户情况、成本构成等因素分析活动胶托类义齿单价、单位成本变动的原因。

2、对发行人主要客户进行实地走访或视频访谈。

3、对发行人主要供应商进行实地走访或视频访谈。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人 2017 年至 2019 年活动胶托类义齿单价上涨的原因合理，2020 年单价较 2019 下降 1.49%，变动较小；发行人 2017-2020 年活动胶托类义齿单位成本下降的原因合理。

三、结合报告期内钴铬钢托义齿和纯钛钢托义齿单价、销售量、收入及占比、单位成本、毛利率及变动趋势量化分析对活动钢托类义齿毛利率变动的影响

【情况说明】

报告期内，钴铬钢托义齿、纯钛钢托义齿的毛利率、收入占比情况如下：

产品类别	毛利率				收入占比			
	2021 年 1-6 月	2020 年 度	2019 年 度	2018 年 度	2021 年 1-6 月	2020 年 度	2019 年 度	2018 年 度
活动钢托义齿	50.69%	49.67%	48.80%	41.42%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
其中：钴铬钢托	42.15%	40.40%	40.74%	34.45%	56.60%	59.72%	62.41%	58.19%
纯钛钢托	70.64%	71.88%	71.30%	47.37%	20.37%	18.59%	16.63%	16.15%

注：为便于比较，2020 年和 2021 年 1-6 月毛利率为剔除合同履约成本后的毛利率。下同。

报告期内，活动钢托义齿毛利率分别为 41.42%、48.80%、49.67%和 50.69%，其中 2019 年毛利率较 2018 年上升 7.38 个百分点，幅度较大；2020 年较 2019 年上升 0.87 个百分点，2021 年 1-6 月较 2020 年上升 1.02 个百分点，变动均较小。以下主要分析活动钢托义齿 2019 年毛利率上升的原因。

2018 年和 2019 年，钴铬钢托占活动钢托义齿收入的比例分别为 58.19%、62.41%，毛利率分别为 34.45%、40.74%；纯钛钢托占活动钢托义齿收入的比例分别为 16.15%、16.63%，毛利率分别为 47.37%、71.30%。2019 年与 2018 年相比，钴铬钢托、纯钛钢托的收入占比变动、毛利率变动对活动钢托义齿毛利率影响情况如下：

钴铬钢托、纯钛钢托的收入占比变动、毛利率变动对活动钢托义齿毛利率的影响				
项目	产品类别	毛利率变动影响	收入占比变动影响	合计
2019 年较 2018 年	钴铬钢托	3.66%	1.72%	5.38%
	纯钛钢托	3.87%	0.35%	4.21%
	其他	0.37%	-2.59%	-2.22%
	合 计	7.90%	-0.52%	7.38%

注 1：毛利率变动影响=（当期毛利率—上期毛利率）×上期收入占比。

注 2：收入占比变动影响=（当期收入占比—上期收入占比）×本期毛利率。

从上表可以看出，2019 年与 2018 年相比，活动钢托义齿毛利率上升 7.38 个百分点主要受钴铬钢托和纯钛钢托毛利率变动的影响，其中钴铬钢托毛利率上升导致活动钢托义齿毛利率上升 3.66 个百分点；纯钛钢托毛利率上升导致活动钢托义齿毛利率上升 3.87 个百分点。收入占比变动导致活动钢托义齿毛利率下降 0.52 个百分点，对毛利率的影响较小。

以下分别量化分析 2019 年钴铬钢托和纯钛钢托毛利率变动的原因。

1、2019 年钴铬钢托毛利率变动的原因

2018 年和 2019 年，钴铬钢托平均销售价格、平均销售成本及毛利率情况如下：

项目	2019 年度		2018 年度
	金额	变动幅度	金额

平均销售价格（元/床）	208.75	14.35%	182.56
平均销售成本（元/床）	123.70	3.38%	119.66
毛利率	40.74%	6.29%	34.45%

平均销售价格、平均销售成本变动对钴铬钢托毛利率的影响情况如下：

平均销售价格、平均销售成本变动对钴铬钢托毛利率的影响	
项目	2019 年对比 2018 年
平均销售价格变动引起的毛利率变动	8.23%
平均销售成本变动引起的毛利率变动	-1.94%
合 计	6.29%

注 1：平均销售价格变动引起的毛利率变动=（1-上期成本÷当期单价）-（1-上期成本÷上期单价）。

注 2：平均销售成本变动引起的毛利率变动=（1-当期成本÷当期单价）-（1-上期成本÷当期单价），下同。

从上表可以看出，2018 年和 2019 年，钴铬钢托毛利率分别为 34.45%和 40.74%，2019 年上升 6.29 个百分点，主要系钴铬钢托 2019 年平均销售价格上升导致，其中平均销售价格上升导致钴铬钢托毛利率上升 8.23 个百分点，平均销售成本上升导致钴铬钢托毛利率下降 1.94 个百分点。

2019 年钴铬钢托平均销售价格上升主要系受法国 LD 集团影响。钴铬钢托分 LD 集团和其他客户的平均销售价格、毛利率情况如下：

单位：元/床

项目	2019 年度			2018 年度		
	平均销售价格	毛利率	收入占比	平均销售价格	毛利率	收入占比
钴铬钢托	208.75	40.74%	100.00%	182.56	34.45%	100.00%
其中：LD 集团	347.74	61.90%	27.09%	357.40	65.69%	7.39%
其他客户	181.76	32.88%	72.91%	175.70	31.96%	92.61%

注：收入占比指占钴铬钢托收入的比例。

从上表可以看出，公司对法国 LD 集团平均销售价格较高，且 LD 集团销售收入占比从 2018 年的 7.39%提高至 2019 年的 27.09%，导致钴铬钢托平均销售价格上升。2018 年和 2019 年，剔除 LD 集团的影响后，钴铬钢托的平均销售价格分别为 175.70 元/床和 181.76 元/床，变动较小。

2、纯钛钢托毛利率变动的原因

2018 年和 2019 年，纯钛钢托平均销售价格、平均销售成本及毛利率情况列

示如下：

项目	2019 年度		2018 年度
	金额	变动幅度	金额
平均销售价格（元/床）	675.20	3.70%	651.12
平均销售成本（元/床）	193.76	-43.46%	342.71
毛利率	71.30%	23.94%	47.37%

平均销售价格、平均销售成本变动对纯钛钢托毛利率的影响情况如下：

平均销售价格、平均销售成本变动对纯钛钢托毛利率的影响	
项目	2019 年对比 2018 年
平均销售价格变动引起的毛利率变动	1.88%
平均销售成本变动引起的毛利率变动	22.06%
合 计	23.94%

从上表可以看出，2018 年和 2019 年，纯钛钢托毛利率分别为 47.37%和 71.30%，2019 年上升 23.94 个百分点，主要系纯钛钢托平均销售成本下降导致，其中平均销售成本下降导致纯钛钢托毛利率上升 22.06 个百分点，平均销售价格上升导致纯钛钢托毛利率上升 1.88 个百分点。

2019 年纯钛钢托平均销售成本下降主要原因系：（1）纯钛钢托的生产工艺逐步成熟，生产效率提高；（2）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；（3）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%。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

访谈销售负责人、生产负责人和财务负责人，并结合报告期内钴铬钢托义齿和纯钛钢托义齿单价、销售量、收入及占比、单位成本、毛利率及变动趋势量化分析对活动钢托类义齿毛利率变动的影响。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人活动钢托义齿毛利率 2019 年较 2018 年上升的原因合理；2020 年较

2019 年上升 0.87 个百分点（扣除合同履约成本后），2021 年 1-6 月较 2020 年上升 1.02 个百分点（扣除合同履约成本后），变动均较小。

四、披露种植类产品单价下滑、毛利率上涨的原因及合理性，结合登士柏向发行人销售种植类产品毛利率水平情况进一步分析发行人作为经销商维持较高毛利率水平的合理性

【情况说明及补充披露】

公司已在招股说明书“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”补充披露如下：

“①种植类产品毛利率情况

报告期内，公司种植类产品毛利率变动情况如下：

单位：万个、元/个

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售数量	2.35	/	3.34	61.35%	2.07
平均销售价格	1,024.01	-0.23%	1,026.39	-1.10%	1,037.80
毛利率	34.64%		30.77%		32.59%

注 1：2018 年公司未销售种植类产品。

注 2：为便于比较，2020 年和 2021 年 1-6 月毛利率为剔除合同履约成本后的毛利率。

2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，公司种植类产品毛利率分别为 32.59%、30.77%和 34.64%，平均销售价格分别为 1,037.80 元/个、1,026.39 元/个和 1,024.01 元/个，均基本保持稳定。

公司无法从公开渠道获取登士柏向公司销售种植类产品毛利率水平情况，公司作为经销商维持较高毛利率的原因主要为：（1）发行人经销的 Astra 系列种植产品系世界知名的种植类产品之一，在患者、医生等群体中较为受到认可；（2）公司销售种植类产品时需要投入较多的营销人员等，经营成本较高，此外，公司采购登士柏的种植类产品采用先款后货的方式，具有一定的资金成本。

经查阅公开资料，部分上市、拟上市或新三板挂牌公司中从事代理销售医疗器械业务的毛利率情况如下表所示：

公司名称及证	业务内容	毛利率

券代码		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
瑞康医药 (002589.SZ)	全国药品、医疗器械流通行业的领军企业。其中，医疗器械销售的毛利率	25.83%	29.38%	31.15%	31.19%
泰恩康 (A17245)	代理销售医疗器械的毛利率	未披露	33.03%	34.59%	35.55%
驰洪医疗 (871802)	口腔医疗材料代理销售的毛利率	未披露	未披露	22.79%	33.91%
家鸿口腔	经销登士柏种植类产品	34.64%	30.77%	32.59%	未销售

注：来源于各公司定期报告、招股书说明书。

从上表可以看出，瑞康医药、泰恩康和驰洪医疗代理销售医疗器械的毛利较高，公司毛利率较高符合行业特点。

综上，发行人作为经销商维持较高毛利率水平具有合理性。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行种植类产品销售收入明细表和销售成本明细表，计算并分析种植类产品单价和毛利率变动情况。
- 2、分析发行人在销售种植类产品时，作为经销商维持较高毛利率水平的合理性；查阅瑞康医药、泰恩康尚和驰洪医疗披露的定期报告、招股说明书等。
- 3、发行人从登士柏采购种植类产品并对外销售，保荐机构和申报会计师已对登士柏进行实地走访、视频访谈。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，公司种植类产品单价和毛利率均基本保持稳定；报告期内，发行人作为经销商维持较高毛利率水平具有合理性。

五、披露发行人各主要产品毛利率与同行业可比公司对比情况，是否存在差异及原因

【情况说明及补充披露】

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（三）

8、与同行业可比公司毛利率比较分析”补充披露如下：

“（2）主要产品毛利率与可比公司对比情况

报告期内，公司固定类义齿和活动类义齿收入占主营业务收入的比例分别为 92.74%、85.26%、80.24%和 **78.14%**，为公司主要产品，其毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

产品名称	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
固定类义齿	现代牙科	53.98%	51.19%	49.18%	46.92%
	家红齿科	未披露	未披露	未披露	59.78%
	赢冠口腔	52.10%	36.07%	47.39%	42.13%
	平均值	53.04%	43.63%	48.29%	49.61%
	家鸿口腔	49.73%	47.84%	50.35%	52.08%
活动类义齿	现代牙科	53.06%	50.07%	47.31%	46.58%
	家红齿科	未披露	未披露	未披露	34.72%
	赢冠口腔	43.42%	41.47%	52.44%	45.33%
	平均值	48.24%	45.77%	49.88%	42.21%
	家鸿口腔	42.18%	41.32%	46.67%	41.32%

注 1：佳兆业健康未单独披露固定类义齿、活动类义齿的毛利率。

注 2：赢冠口腔固定类义齿毛利率指其普通烤瓷牙、钛冠烤瓷牙和贵金属烤瓷牙三者的综合毛利率，活动类义齿毛利率指其钢托和胶托两者的综合毛利率。

从上表可以看出，报告期内，公司主要产品固定类义齿和活动类义齿的毛利率与同行业可比公司平均水平较为接近。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅同行业可比公司固定类义齿、活动类义齿的毛利率情况，与发行人进行对比分析。
- 2、获取发行人销售收入和销售成本明细表，计算各主要产品的毛利率。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人主要产品固定类义齿和活动类义齿的毛利率与同行业可比公司平均水平较为接近，不存在重大差异。

六、披露发行人同一类产品向不同客户销售毛利率的差异情况及原因

【情况说明及补充披露】

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（三）毛利额及毛利率分析”补充披露如下：

“6、同一类产品向不同客户销售毛利率的差异情况

报告期内，公司同一类产品向不同客户销售毛利率存在一定差异，主要系受产品明细结构、市场竞争程度、采购规模、客户所处地区经济发展程度、客户对产品质量和服务的要求、客户合作历史等因素影响。因此同一类产品向不同客户销售毛利率存在一定的差异属于合理情况。具体分析情况如下：

（1）固定陶瓷类义齿

报告期内，固定陶瓷类义齿中各期前五名客户收入合计占比分别为 **61.67%**、**57.61%**、**54.29%**和 **50.80%**，各期前五名客户毛利率情况如下：

序号	客户名称	毛利率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	PAN-AM DENTAL, LLC	56.29%	62.96%	61.51%	70.42%
2	SENTAGE CORPORATION	64.95%	68.96%	62.99%	63.84%
3	泰康拜博及其控制的企业	62.34%	59.17%	58.08%	60.62%
4	PROTEKET AS 及下属企业	72.10%	79.03%	77.76%	78.05%
5	ARTILABS AB 和 UNIDENT LAB AS	69.35%	63.39%	56.65%	54.23%
6	DDS LAB LLC	24.26%	35.75%	38.88%	37.05%
7	QUALITE DENTALE	50.95%	59.71%	66.84%	69.27%

注 1：毛利率无数据表示当年未发生交易。下同。

注 2：为便于比较，2020 年和 2021 年 1-6 月毛利率为剔除合同履行成本后的毛利率。下同。

固定陶瓷类义齿主要客户中 PROTEKET AS 及下属企业毛利率较高，主要原因是公司与其合作历史较长，长期以来双方合作关系良好，目前的销售价格仍然**主要**为多年前达成的价格，价格相对较高，导致毛利率较高。

固定陶瓷类义齿中 DDS LAB LLC 客户毛利率较低，主要原因系其在深圳拥有自己的子公司生产义齿产品，一般在其子公司产能不足时，才会将部分性价比

较低的产品发给公司生产；此外，DDS LAB LLC 客户要求的交货地为香港，而非欧美等国家，公司承担的运费较少，报价相对较低。2021 年 1-6 月，DDS LAB LLC 客户毛利率为 24.26%，较 2020 年下降较大，但 2021 年 1-6 月公司对该客户销售固定陶瓷类产品产生的收入较小，仅为 0.32 万元。

（2）固定金属类义齿

报告期内，固定金属类义齿中各期前五名客户收入合计占比分别为 57.31%、56.49%、55.93%和 56.64%，占比相对稳定。报告期内，固定金属类义齿各期前五名客户毛利率情况如下：

序号	客户名称	毛利率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	泰康拜博及其控制的企业	45.40%	41.94%	34.03%	52.18%
2	PAN-AM DENTAL, LLC	26.49%	26.46%	27.40%	25.75%
3	SENTAGE CORPORATION	27.20%	27.85%	19.73%	20.45%
4	QUALITE DENTALE	22.20%	32.11%	27.96%	23.45%
5	FLEMMING DENTAL INTERNATIONAL GMBH	41.56%	36.19%	32.08%	37.16%
6	PROTEKET AS 及下属企业	40.97%	42.63%	43.39%	43.83%
7	LD 集团	46.15%	51.95%	42.62%	36.32%
8	ZAHNERSATZ MULLER E.K.	/	/	43.49%	38.25%

固定金属类义齿主要客户中泰康拜博的毛利率较高，主要原因是向其销售产品中与种植修复配套产品的占比较高，如种植桥等，该类产品附加值较高，导致毛利率相对较高。

固定金属类义齿主要客户中 PROTEKET AS 及下属企业毛利率相对较高，主要原因是其采购的钴铬烤瓷牙主要采用 3D 激光打印技术进行生产，生产成本较低，因此毛利率相对较高。

固定金属类产品主要客户中 LD 集团的毛利率较高，主要原因是 LD 集团系境外终端医院类客户，且对产品质量和稳定性要求较高，因此定价相对较高，导致毛利率相对较高。

（3）活动钢托类义齿

报告期内，活动钢托类义齿中各期前五名客户收入合计占比分别为 36.57%、

45.20%、48.31%和 **46.38%**，各期前五名客户毛利率情况如下：

序号	客户名称	毛利率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	无锡口腔医院	63.77%	64.09%	63.41%	54.90%
2	云南兑叠医疗器械有限公司	38.88%	37.37%	42.86%	/
3	LD 集团	68.08%	67.13%	61.85%	65.58%
4	QUALITE DENTALE	39.09%	37.57%	45.94%	47.08%
5	SENTAGE CORPORATION	24.40%	26.75%	24.94%	20.80%
6	PAN-AM DENTAL, LLC	47.42%	48.38%	46.48%	43.90%

活动钢托类义齿主要客户中无锡口腔医院毛利率较高，主要原因是其采购的以纯钛钢托和维他灵钢托为主，该两类产品附加值较高。

活动钢托类义齿主要客户中 LD 集团毛利率较高，主要原因是定价相对较高，具体原因参见本题“（2）固定金属类义齿”中的回复。

活动钢托类义齿主要客户中 SENTAGE CORPORATION 毛利率较低，主要原因是其议价能力较强，销售价格较低所致。

（4）活动胶托义齿

报告期内，活动胶托类义齿中各期前五名客户收入合计占比分别为 58.18%、62.75%、**62.22%**和 **66.32%**，各期前五名客户毛利率情况如下：

序号	客户名称	毛利率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	PAN-AM DENTAL, LLC	54.92%	53.47%	54.22%	58.03%
2	SENTAGE CORPORATION	45.82%	39.08%	36.13%	33.33%
3	LD 集团	70.68%	68.32%	69.10%	72.45%
4	QUALITE DENTALE	49.62%	45.52%	48.39%	57.25%
5	PROTEKET AS 及下属企业	37.71%	40.15%	52.62%	48.94%
6	DDS LAB LLC	13.25%	47.54%	/	58.06%

活动胶托义齿主要客户中 LD 集团毛利率较高，主要原因系定价较高，具体原因参见本题“（2）固定金属类义齿”中的回复。

活动胶托类义齿主要客户中 SENTAGE CORPORATION 毛利率较低，主要

原因是其议价能力较强，销售价格较低所致。

2018 年公司对 DDS LAB LLC 销售的活动胶托类产品毛利率为 58.06%，但产生的销售收入仅为 0.24 万元，金额较小；2019 年公司未对 DDS LAB LLC 销售活动胶托类产品。2021 年 1-6 月与 2020 年相比，公司向 DDS LAB LLC 销售的活动胶托类产品毛利率下降 34.29 个百分点，主要系编号为 2001249 的产品 2021 年 1-6 月毛利率为 7.28%，毛利率较低，但其销售占比从 4.81% 提高到 43.10% 所致，具体情况如下：

单位：万元

向 DDS LAB LLC 销售的活动胶托类产品收入和毛利率情况						
项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
向 DDS LAB LLC 销售的活动胶托类产品	117.38	100.00%	13.25%	50.81	100.00%	47.54%
其中：1、编号为 2001249 的产品	50.59	43.10%	7.28%	2.44	4.81%	18.31%

公司向 DDS LAB LLC 销售的编号为 2001249 产品毛利率较低的主要原因一是该产品工序较为简单，附加值低；二是 DDS LAB LLC 要求的交货地为香港，公司承担的运费较少，报价相对较低。

（5）正畸类产品

报告期内，正畸类产品中各期前五名客户收入合计占比分别为 46.91%、47.29%、44.74% 和 45.01%，占比相对稳定。报告期内，公司正畸类产品各期前五名客户毛利率情况如下：

序号	客户名称	毛利率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	泰康拜博及其控制的企业	54.64%	55.75%	47.65%	38.73%
2	PAN-AM DENTAL, LLC	66.11%	66.24%	57.94%	63.60%
3	ARTILABS AB 和 UNIDENT LAB AS	56.88%	53.20%	45.35%	58.14%
4	QUALITE DENTALE	62.90%	64.70%	63.52%	65.96%
5	LD 集团	80.60%	76.13%	75.84%	75.34%
6	SENTAGE CORPORATION	52.27%	53.61%	41.02%	54.52%

报告期内，正畸类产品主要客户中 LD 集团毛利率较高，主要原因系销售价

格较高，具体原因参见本题“（2）固定金属类义齿”中的回复。

（6）种植类产品

2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，种植类产品中前五名客户收入合计占比分别为 63.70%、43.48%和 47.09%，各期前五名客户毛利率情况如下：

序号	客户名称	毛利率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	深圳市人民医院	40.55%	39.60%	38.33%	/
2	中山大学附属口腔医院	41.22%	40.60%	37.01%	/
3	深圳麦芽医疗控股有限公司	24.86%	25.74%	19.54%	/
4	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	42.69%	41.86%	26.54%	/
5	江门市口腔医院	38.77%	37.29%	32.51%	/
6	香港大学深圳医院	40.39%	38.61%	33.04%	/

注：2018 年公司未销售种植类产品。

2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，种植类产品主要客户中深圳麦芽医疗控股有限公司毛利率较低，主要原因是深圳麦芽医疗控股有限公司在深圳属于规模较大的民营连锁口腔医疗机构，且是公司成为登士柏经销商后新开拓的较大客户，为促成双方的合作，公司给予了一定的价格优惠。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人销售收入和销售成本明细表，计算同一类产品向不同客户销售的毛利率。
- 2、对主要客户进行实地走访或视频访谈。
- 3、对主要客户进行函证，函证内容包含销售额和应收账款余额。
- 4、访谈公司财务负责人，了解发行人报告期内同一类产品向不同客户销售毛利率的差异情况及原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人同一类产品向不同客户销售毛利率存在一定差异，差异原因合理。

七、披露报告期内发行人前五大客户中同一客户毛利率不同年度是否存在显著差异及原因

【情况说明及补充披露】

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（三）毛利额及毛利率分析”补充披露如下：

“7、前五大客户毛利率

报告期内，公司前五大客户中同一客户不同年度毛利率情况如下：

序号	客户名称	毛利率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	PAN-AM DENTAL, LLC	49.18%	51.41%	51.78%	57.97%
2	SENTAGE CORPORATION	51.80%	52.20%	48.56%	45.96%
3	泰康拜博及其控制的企业	53.94%	51.22%	50.07%	52.23%
4	LD 集团	64.77%	65.70%	61.48%	57.33%
5	QUALITE DENTALE	42.22%	43.35%	44.19%	45.96%
6	PROTEKET AS 及下属企业	55.36%	59.46%	61.39%	61.15%

注:为便于比较，2020 年和 2021 年 1-6 月毛利率为剔除合同履约成本后的毛利率。

PAN-AM DENTAL, LLC 客户的毛利率 2019 年较 2018 年下降 6.19 个百分点，主要原因系 PAN-AM DENTAL, LLC 为公司主要客户，2019 年，在产品销售价格保持稳定的前提下，其要求使用更高端的氧化锆瓷块生产，导致成本有所上升，进而导致毛利率有所下降。

SENTAGE CORPORATION 客户的毛利率 2019 年较 2018 年上升 2.60 个百分点，主要系毛利率较高的固定陶瓷类产品收入占比从 47.52%上升至 55.59%导致。SENTAGE CORPORATION 客户 2020 年毛利率较 2019 年上升 3.64 个百分点，主要系其固定陶瓷类产品毛利率从 62.99%上升到 68.96%，且 2020 年固定陶瓷类产品收入占比达到 54.69%所致，固定陶瓷类产品毛利率上升主要系氧化锆瓷块平均采购价格有所下降，以及因社保减免等人工成本有所下降导致。

LD 集团客户的毛利率 2019 年较 2018 年上升 4.15 个百分点，主要系其毛利率相对较高的活动类义齿收入占比从 49.26%提高至 57.64%，以及毛利率相对较

高的正畸类产收入占比从 2.15%提高至 5.98%导致。LD 集团 2020 年毛利率较 2019 年上升 4.23 个百分点，主要系毛利率相对较高的固定陶瓷类义齿收入占比从 10.53%提高至 15.21%所致。

报告期内，公司前五大客户中同一客户毛利率不同年度不存在显著差异。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人销售收入和销售成本明细表，计算前五大客户中同一客户在不同年度的毛利率。
- 2、对主要客户进行实地走访或视频访谈。
- 3、对主要客户进行函证，函证内容包含销售额和应收账款余额。
- 4、访谈公司财务负责人，了解报告期内发行人前五大客户中同一客户毛利率不同年度是否存在显著差异及原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人前五大客户中同一客户毛利率不同年度不存在显著差异。

问题 15、关于销售费用

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人销售费用分别为 3,813.13 万元、4,608.64 万元、5,830.71 万元和 1,600.81 万元。

（2）报告期内，发行人运输费用分别为 1,236.99 万元、1,296.61 万元、1,397.16 万元和 2.89 万元，主要为外销产品运输费和内销产品快递费。

（3）报告期内，发行人市场服务费分别为 534.26 万元、797.98 万元、1,164.60 万元和 395.02 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。

（4）报告期内，发行人产品返修费分别为 947.65 万元、984.04 万元、1,055.49 万元和 319.86 万元。

请发行人：

(1) 披露境内和境外运费情况，其中境外运费按照运输的两个阶段披露；并结合各年的发货数量、主要物流公司及收费标准等因素，披露运输费用变动的原因，分析报告期内运输费用增幅远小于营业收入增幅的合理性。

(2) 结合合同具体条款披露市场服务费的计提依据和定价公允性，各期市场服务费的主要支付对象、金额、付款方式、市场服务的主要对象和内容，各期市场服务费与境外销售收入、新增客户数量、服务客户数量的是否匹配，市场服务费用率与可比公司的对比情况，发行人与市场服务商之间是否存在利益输送或代发行人承担成本费用行为，是否存在商业贿赂与不正当竞争行为。

(3) 结合境外 OEM 客户转换供应商的难易程度以及服务商模式等，披露发行人是否依赖境外服务商获取和维护客户，是否具有独立的开拓和维护客户的能力，发行人与境外客户交易的可持续性，是否面临客户和服务商流失的风险。

(4) 披露报告期列入销售费用中职工薪酬的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业比较情况，职工薪酬变动的合理性。

(5) 披露产品返修费与营业收入的匹配关系，产品返修费用率与同行业可比公司是否存在显著差异，各期产品返修费金额较大的原因及合理性，是否符合行业惯例。

(6) 披露发行人是否存在通过支付会议费、培训费、技术服务费、差旅费等方式实施商业贿赂的情形，是否构成本次发行上市的障碍。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。请发行人律师对报告期内发行人是否存在通过销售费用实施商业贿赂、不正当竞争等违法行为发表明确意见。

回复：

一、披露境内和境外运费情况，其中境外运费按照运输的两个阶段披露；并结合各年的发货数量、主要物流公司及收费标准等因素，披露运输费用变动的原因，分析报告期内运输费用增幅远小于营业收入增幅的合理性

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、

（五）1、（1）运输费用”中更新、补充披露如下：

“报告期内，公司运输费用分别为 1,296.61 万元、1,397.16 万元、8.75 万元和 3.14 万元，主要为外销产品运输费和内销产品快递费。

2018 年和 2019 年，公司运输费用金额较高，主要原因是公司境外销售多采用空运方式发货。2020 年运输费用大幅下降，主要原因是 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调整为合同履约成本。

公司外销产品运输分两个阶段，分别由不同供应商提供运输服务。其中，境内生产工厂运至香港的运输服务由香港物流公司承担，主要为按照日运输次数定价的运输费和其他杂项支出；从香港运输至境外客户指定收货地点的运输服务由 DHL、UPS、汉莎等国际快递公司提供，主要为航空运输费。

内销产品主要采用顺丰快递进行运输。

①运输费用的基本情况

为了提高可比性,分析时将 2020 年和 2021 年 1-6 月营业收入相关的运输费用还原至“销售费用-运输费用”，还原后的基本情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销运费	87.93	144.49	136.38	114.06
外销运费	721.43	1,197.80	1,260.78	1,182.55
其中：工厂运送至香港的运费	106.50	235.06	219.72	278.34
其中：香港运送至客户的运费	614.93	962.73	1,041.06	904.21
运费合计	809.36	1,342.28	1,397.16	1,296.61

②内销运输费变动情况分析

报告期内公司内销运输费用的变动比例，与内销主营业务收入的变动比例分析如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销运输费	87.93	144.49	136.38	114.06

减：与种植类产品有关的运输费	5.24	12.94	4.30	-
剔除种植类产品影响后的内销运输费	82.68	131.54	132.08	114.06
内销运输费变动比例（注）	21.71%	5.94%	19.57%	-
剔除种植类产品影响后的内销运输费变动比例（注）	25.71%	-0.40%	15.80%	-
境内主营业务收入	8,702.73	12,477.43	11,689.05	7,927.76
减：种植类产品	2,402.63	3,430.92	2,149.79	
剔除种植类产品后的主营业务收入	6,300.10	9,046.51	9,539.26	7,927.76
内销主营业务收入变动比例（注）	39.50%	6.74%	47.44%	-
剔除种植类产品影响后的主营业务收入变动比例（注）	39.28%	-5.17%	20.33%	-

注：2021年1-6月变动比例经过年化处理。

公司内销运输费用主要根据重量计费，而种植类产品发货重量较轻，且主要按月或按周汇总发货，相关运输费用金额较低且与种植类产品销售情况相关性较小。剔除种植类产品的影响后，公司内销运输费的变动比例与公司内销收入的变动比例差异较小。

报告期内，影响公司内销运输费用变动的主要因素是销售订单数量，具体分析如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
剔除种植类产品影响后的内销运输费（万元）	82.68	131.54	132.08	114.06
剔除种植类产品影响后的内销运输费变动比例（注2）	25.71%	-0.40%	15.80%	
除种植类产品外的销售订单数量（万个）（注1）	10.29	14.80	14.88	11.92
除种植类产品外的销售订单数量变动比例（注2）	39.05%	-0.54%	24.80%	

注1：报告期内公司与种植类产品相关的运输费用金额较低且与种植类产品销售情况相关性较小，故分析运费变动原因时剔除了该类产品影响；公司存在通过业务员送货上门的方式发货，相关订单在分析时已剔除。

注2：2021年1-6月变动比例经过年化处理。

报告期内，公司内销运输物流提供商均为顺丰，收费标准变动较小，运输费变动与物流服务商关系较小。剔除种植类产品影响后，公司的主要产品类别为固

定义齿、活动义齿和正畸产品，相关产品通常在制作完成的当日或次日发货，发货时同一个销售订单的所有产品通常包装在一个盒子内，随同该订单的患者牙模一同寄给客户。由于公司上述三类产品体积小、重量轻，而一个销售订单通常对应一套牙模，牙模相对较重，故剔除种植类产品影响后，公司运输费用主要与销售订单数量相关。

公司剔除种植类产品和送货上门的影响后，报告期内的内销运费变动情况与销售订单变动情况差异较小。

③外销运输费用变动情况

报告期内外销运输费用变动比例与外销主营业务收入变动比例分析如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
境外主营业务收入	9,826.70	16,599.88	18,923.11	17,004.70
境外主营业务收入变动比例（注）	18.39%	-12.28%	11.28%	-
境外段外销运输费	614.93	962.73	1,041.06	904.21
境外段外销运输费变动比例（注）	27.75%	-7.52%	15.13%	

注：2021年1-6月变动比例经过年化处理。

公司境内段外销运输费主要为按照日运输次数定价的运输费和其他杂项支出，与公司主营业务收入变化相关性较弱。境外段外销运输费主要为航空快递费，与公司外销主营业务收入相关性较大，其变动比例与外销主营业务收入变动比例基本一致。

公司境外段外销运输费主要受销售订单数量及物流公司运费费率影响，具体分析如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
境外段外销运费金额（万元）	614.93	962.73	1,041.06	904.21
境外段外销运费金额变动比例（注2）	27.75%	-7.52%	15.13%	
外销订单数量（万个）	25.77	39.98	47.96	43.45
外销订单数量变动比例（注2）	28.93%	-16.64%	10.39%	
外销物流公司运费费率（注1）（港币元/公斤）	85.86	76.86	65.87	67.63

平均运费费率变动	11.71%	16.68%	-2.60%	

注 1：外销物流公司运费费率根据各物流提供商发送给公司的物流费账单上的运费金额和重量汇总计算而得。

注 2：2021 年 1-6 月变动比例经过年化处理。

综上，2019 年境外段运费金额上升主要是销售订单数量上升所致。2020 年境外段外销运输费金额下降但降幅较小，主要原因是疫情期间销售订单数量下降，但境外物流公司收取疫情附加费，物流公司运费费率普遍上升。2021 年 1-6 月，随着全球疫情的持续及航空运力的持续紧张，外销物流公司运费费率进一步上升。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、2018 年和 2019 年发行人运输费用增幅小于主营业务收入增幅的原因合理，符合公司实际情况，将与 2020 年和 2021 年 1-6 月营业收入相关的运输费用还原至“销售费用-运输费用”，还原的销售运费变动情况与主营业务收入变动情况不存在重大差异。

2、根据运输费用的性质，将内销运输费分为与种植类产品相关的运费，以及与非种植类产品相关的运费，将外销运输费分为境内段运输费、境外段运输费。

3、抽查发行人报告期内运费计提和支付凭证，核对至运费对账单、运费发票、付款记录，确认发行人销售运费的真实性。

4、访谈销售人员和物流部人员，了解发行人寄送产品的具体方式和具体流程，了解报告期内发行人运输费用的变动原因，并获取发行人报告期各期销售订单数量、物流费费率等数据。

5、根据运输费变动的主要原因，分析发行人主营业务收入变动情况、销售订单数量变动情况及物流费费率变动情况与运输费用变动情况是否吻合，运输费用是否存在异常波动。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内发行人运输费用增幅小于主营业务收入增幅的原因合理，符合

公司实际情况。

2、报告期内，发行人内销运费主要受销售订单数量影响，境外段外销运费主要受销售订单数量和物流公司运费费率影响，运费变动情况与上述影响因素的变动情况基本吻合，运输费用不存在异常波动。

二、结合合同具体条款披露市场服务费的计提依据和定价公允性，各期市场服务费的主要支付对象、金额、付款方式、市场服务的主要对象和内容，各期市场服务费与境外销售收入、新增客户数量、服务客户数量的是否匹配，市场服务费用率与可比公司的对比情况，发行人与市场服务商之间是否存在利益输送或代发行人承担成本费用行为，是否存在商业贿赂与不正当竞争行为

【情况说明及补充披露】

（一）结合合同具体条款披露市场服务费的计提依据和定价公允性，各期市场服务费的主要支付对象、金额、付款方式、市场服务的主要对象和内容，各期市场服务费与境外销售收入、新增客户数量、服务客户数量的是否匹配

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（五）1、（2）市场服务费”中补充披露如下：

“①市场服务费的计提依据和公允性

报告期内，公司市场服务费主要依据境外服务商开拓和维护的客户所对应的销售金额乘以服务费率计算确定。市场服务费率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。

②各期市场服务费的主要支付对象、金额、付款方式

单位：万元

境外服务商名称	市场服务费金额			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
IAO KA TRADE COMPANY LIMITED	-	-	446.12	463.06
HK MS TRADE CO., LIMITED	-	67.20	-	-

境外服务商名称	市场服务费金额			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
VITAL SOLUTION DENTAL COMPANY	233.17	333.61	-	-
ASIAN IN&EXPORT LIMITED	30.87	52.51	61.92	87.34
FEMI CONSULTING LIMITED CORP.	252.68	426.21	492.76	126.94
INTERGLOBAL DWC-LLC	57.96	63.33	108.82	105.84
TRILLION WINNER GROUP LIMITED	-	30.19	51.55	9.14
其他	3.28	3.49	3.43	5.65
合计	577.96	976.54	1,164.60	797.98

报告期各期，公司主要通过银行转账的方式向境外服务商支付市场服务费。

③市场服务的主要对象和内容

市场服务的主要对象为境外客户。服务内容为开发和维护客户，就客户对公司在产品品质、售后服务、商业信用、财务结算等方面的要求及时沟通和反馈，协助公司进行正常的市场经营工作，对客户进行长期跟踪服务。

④各期市场服务费与境外销售收入、新增客户数量、服务客户数量的匹配情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
市场服务费金额	577.96	976.54	1,164.60	797.98
服务客户的销售收入	6,628.91	10,927.70	11,385.76	12,361.54
市场服务费金额占对应客户收入的比例	8.72%	8.94%	10.23%	6.46%
服务客户数量（个）	8	12	12	34
其中：新增服务客户数量（个）	-	-	1	5

A、市场服务费与境外销售收入的匹配情况

2019 年，公司境外服务商服务客户的销售收入有所下降，但市场服务费占服务客户销售收入的比例有所上升，主要原因为：（1）公司与 IAO KA TRADE COMPANY LIMITED 负责的大部分客户沟通良好，除两名将公司作为主要供应商且业务量较大的客户外，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 决定只对上述两名客户收取市场服务费，同时取消了保底销售额，导致其 2019 年市场服务费占对应客户销售额的比例有所上升；（2）公司 2018 年 8 月新增客户 LD 集团系境外终端医院类客户，市场服务费率较高，2019 年收入增幅较大并进入前五大客户。

2020 年，公司境外服务商服务客户的销售收入和市场服务费占服务客户销售收入的比例均有小幅下降，主要原因为：（1）受疫情影响，相关客户销售总额有所下降，导致境外市场服务费总额下降；（2）InterGlobal DWC LLC 服务的客户要求下调产品单价，客户利润贡献度随之下降，市场服务费率随之下调；（3）公司不同客户的市场服务费率不同，2020 年市场服务费率相对较低的客户收入占比小幅上升。

2021 年 1-6 月，公司境外服务商服务客户的销售收入和市场服务费占服务客户销售收入的比例与 2020 年相比无较大变动。

B、市场服务费与新增客户数量、服务客户数量的匹配情况

报告期各期，境外服务商服务的客户数量逐年下降，主要原因为：（1）2019 年 IAO KA TRADE COMPANY LIMITED 取消了大部分客户的市场服务费，只对两名将公司作为主要供应商且业务量较大的客户收取市场服务费；（2）报告期内，公司不断调整收入结构，在引入优质客户、发展重点客户的同时，主动与部分利润贡献度较低的客户终止合作。”

（二）市场服务费用率与可比公司的对比情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（五）1、（2）市场服务费”中补充披露如下：

“⑤市场服务费率与可比公司的对比情况

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，但由于港股可比公司佳兆业健康、现代牙科未披露境外客户的获取方式以及销售费用明细，新三板可比公司赢冠口腔、家红齿科无外销收入或外销收入较小，未披露其是否存在境外服务商，故无法就市场服务费率与义齿行业可比公司进行详细比较。”

在医疗器械领域的上市公司中，南微医学、中红医疗、英科医疗、奥精医疗、康拓医疗均存在委托其他企业进行境外市场开拓或境外客户维护的情况，明细科目通常为“销售佣金”或“市场推广费”，但不同公司相关费用的计费比例差异较大。根据公开资料：南微医学子公司 MTU 支付给独立销售代表的佣金比例一般为 5%-15%（依据南微医学 2019 年 4 月 30 日签署的《关于南京微创医学科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》）；中红医疗 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月销售佣金占提取佣金客户收入的比例分别为 1.20%、1.89%和 1.69%；康拓医疗 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月销售佣金占对应客户收入的比例分别为 47.74%、45.21%和 36.29%；英科医疗、奥精医疗未披露销售佣金比例或销售佣金占提取佣金客户收入的比例。

报告期内，南微医学、中红医疗及康拓医疗的销售佣金及对应客户收入情况汇总如下：

单位：万元

公司名称	项目	金额				备注
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	
南微医学	销售佣金	1,936.60	2,922.72	2,494.94	2,066.09	依据南微医学 2019 年 4 月 30 日签署的《关于南京微创医学科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》，其销售佣金主要为南微医学子公司 MTU 开展业务过程中向其独立销售代表、GPO（美国药品集中采购组织）等支付的报酬，但公司未单独披露提取佣金客户的收入
	MTU（南微医学子公司）营业收入	12,424.47	19,689.37	19,153.41	12,623.61	
中红医	销售佣金	287.52	478.69	428.81	197.95	-

疗	提取佣金客户收入	未披露	未披露	22,637.20	16,455.96	
康拓医疗	销售佣金	12.15	44.91	63.12	60.88	BIOPLATE（康拓医疗子公司）根据已确认的直销收入以及代理协议约定的佣金比例计提销售佣金并支付
	销售佣金对应的收入	未披露	未披露	139.62	127.52	

注：2020年中红医疗销售佣金金额来源于该公司公告的荣诚专字[2021]350Z0005号审阅报告。

（三）发行人与市场服务商之间是否存在利益输送或代发行人承担成本费用行为，是否存在商业贿赂与不正当竞争行为

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（五）1、（2）市场服务费”中补充披露如下：

“⑥发行人与境外服务商之间是否存在利益输送或代发行人承担成本费用行为，是否存在商业贿赂与不正当竞争行为

报告期内，公司制定了《市场服务费管理规定》，对市场服务费的列支范围、市场服务费的申请与审批流程、境外服务商的选择与考评等进行了严格规定，财务需严格依据公司与境外服务商约定的条款计提市场服务费，业务部门需及时跟踪境外服务商的服务质量，如发现境外服务商存在商业贿赂或其他不正当竞争行为，应及时干预或终止合作。报告期内，公司及其关联方与境外服务商不存在关联关系，除正常的境外市场服务外，不存在其他资金往来或相关的利益安排。

综上，公司与境外服务商之间不存在利益输送或代发行人承担成本费用的行为，境外服务商不存在商业贿赂与不正当竞争的行为。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并复核公司与主要境外服务商签订的合同及报告期各期市场服务费计提明细，并对报告期内主要境外服务商进行函证和访谈，了解境外服务商的从业背景、服务内容、收费标准等情况，确认市场服务费的支付对象、金额、付款方式、市场服务的主要对象和内容。

2、与发行人实际控制人、境外业务负责人进行访谈，了解报告期内发行人境外客户拓展及维护方式，报告期内发行人主要境外客户和境外服务商的背景信息，以及市场服务费的计提依据等，结合对境外服务商的函证和访谈，判断市场服务费的定价公允性。

3、获取报告期内发行人外销收入明细、新增客户清单、以及境外客户与境外服务商的对照表，分析各期市场服务费与境外销售收入、新增客户数量、服务客户数量是否匹配。

4、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，了解同行业公司市场服务费用率情况，并与公司进行对比。

5、获取发行人出具的关于不存在商业贿赂和不正当竞争的相关声明、发行人《市场服务费管理规定》，以及发行人、发行人董事、监事、高级管理人员，以及境外业务负责人签署的与境外服务商不存在关联关系、其他协议、口头约定等利益安排或其他资金、业务往来等情况的声明。

6、查阅、获取发行人主要境外服务商的工商资料，了解境外服务商的股东及核心人员的从业背景。

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境外服务商及其股东、高级管理人员、业务经办人员，了解发行人与境外服务商之间是否存在其他资金业务往来。

8、结合针对市场服务费执行的各项程序，判断境外服务商是否与发行人存在关联关系、发行人与境外服务商之间是否存在利益输送或代发行人承担成本或费用的情况，是否存在商业贿赂与不正当竞争行为。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内发行人市场服务费定价公允，市场服务费与境外销售收入、新增客户数量、服务客户数量匹配。

2、发行人的同行业可比公司未披露其是否存在境外服务商或是否存在市场服务费，因此无法与同行业可比公司比对市场服务费用率；但在医疗器械领域上市公司中，部分公司披露了其委托其他企业开拓境外市场或维护境外客户的情况，不同公司相关费用的计费比例差异较大。

3、发行人与境外服务商之间不存在利益输送或代发行人承担成本费用行为，不存在商业贿赂与不正当竞争行为。

三、结合境外 OEM 客户转换供应商的难易程度以及服务商模式等，披露发行人是否依赖境外服务商获取和维护客户，是否具有独立的开拓和维护客户的能力，发行人与境外客户交易的可持续性，是否面临客户和服务商流失的风险

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（五）1、（2）市场服务费”中补充披露如下：

“⑦公司对境外服务商的依赖程度，独立开拓和维护客户的能力，以及与境外客户交易的可持续性

A、公司对境外服务商的依赖程度、独立开拓和维护客户的能力

报告期内，公司对境外服务商不存在重大依赖，由于公司境外销售人员较少，需要通过境外服务商拓展新客户，但这些潜在客户最终成为公司客户，主要取决于公司产品品质稳定性和交货及时性。

公司的境外客户主要为境外义齿技工所。由于义齿属于定制化产品，经境外服务商介绍，公司与境外义齿技工所初步接触后，境外客户先下少量订单，公司与客户初步接触并经过一段时间磨合，客户认可公司的产品质量及交货期后，双方才建立长期合作关系。

由于公司的产品品质和交付周期稳定，能够快速响应客户的定制化需求，报告期内均存在公司自主开拓客户的情况。同时公司虽然境外销售人员较少，但随着经验的积累也能独立维护部分客户。

报告期内公司新增外销客户情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新增境外客户当期销售额	-	236.06	371.11	840.28
其中：境外服务商开拓	-	-	248.18	826.92
其中：公司自行开拓	-	236.06	122.92	13.36

2021 年 1-6 月公司外销无新增客户。

报告期内公司境外客户维护情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入合计	9,826.70	16,599.88	18,923.11	17,004.70
其中：公司维护	3,197.79	5,672.18	7,537.34	4,643.16
其中：境外服务商维护	6,628.91	10,927.70	11,385.76	12,361.54
由公司维护的客户收入占比	32.54%	34.17%	39.83%	27.31%

综上，公司对境外服务商不存在重大依赖，具备一定的开拓和维护客户的能力。

B、发行人与境外客户交易的可持续性，是否面临客户和服务商流失的风险

公司从事境外 OEM 义齿业务超过 10 年，在长期合作过程中积累了丰富的经验，理解不同国家义齿产品的技术要求和美学偏好，了解不同国家客户的沟通方式和文化习惯，与主要境外客户及境外服务商建立了长期稳定的合作关系。

公司与境外主要客户的合作情况稳定，具体参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、（一）4、公司产品的客户群体”。公司向境外客户销售的产品为定制化产品，产品品质和交件周期稳定，商业信用较好，报告期内公司主要客户及境外服务商均与公司建立了长期合作关系，公司客户和服务商流失风险较小。”

公司与境外主要客户的合作情况具体参见本问题回复“问题 9、关于外销”之“一、发行人是否属于境外客户的主要供应商，境外客户向发行人竞争对手采购的情况，结合发行人与主要竞争对手在产品性能、技术参数、服务能力等方面的优劣势对比情况，分析发行人与境外主要客户合作的稳定性和可持续性。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人实际控制人、境外业务负责人进行访谈，了解报告期内发行人境外业务拓展方式、境外客户拓展及维护情况，了解报告期内发行人主要境外客户和境外服务商的背景、合作情况及稳定性，以及发行人是否存在客户及境外服务商流失风险。

2、获取报告期内发行人外销收入明细、新增客户清单、境外客户与境外服务商的对照表，以及报告期内公司主要外销客户的基本情况，分析报告期内分别由发行人、境外服务商开拓和维护的客户情况，判断发行人是否依赖境外服务商获取和维护客户，是否具有独立的开拓和维护客户的能力。

3、结合发行人境外业务模式，对发行人主要境外客户和主要境外服务商的访谈，发行人与其主要境外客户、主要境外服务商的合作情况，判断发行人与境外客户交易的可持续性，是否面临客户和服务商流失的风险。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人对境外服务商不存在重大依赖。

2、报告期各期发行人均存在部分独立开发和维护的客户，发行人具备一定的独立开拓和维护客户的能力。

3、报告期内，发行人与主要境外客户和主要境外服务商建立了长期合作关系，客户和服务商流失的风险较小。

四、披露报告期列入销售费用中职工薪酬的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业比较情况，职工薪酬变动的合理性

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“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”中更新、补充披露如下：

“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	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用中职工薪酬（万元）	1,002.35	1,497.20	1,108.20	698.40
销售人员平均人数（人）	163	148	124	89
销售人员平均薪酬（万元）	12.30	10.10	8.95	7.87

注 1：销售人员平均人数为按工时标准化计算后的人数。

注 2：2021 年 1-6 月销售人员平均薪酬经过年化处理。

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。

②同行业分析

公司销售人员平均薪酬与当地薪酬水平、同行业公司薪酬水平对比如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售人员平均薪酬	12.30	10.10	8.95	7.87
深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资	未公布	7.46	7.02	6.36
赢冠口腔销售人员平均薪酬	14.18	11.13	13.87	13.21
家红齿科销售人员平均薪酬	7.83	8.38	10.53	8.82

注 1：数据来源于各地区统计局网站、可比公司对外披露的公告。

注 2：赢冠口腔销售人员平均薪酬，具体计算方法为“销售费用中的职工薪酬/（（期初销售人员人数+期末销售人员人数）/2）”。

注 3：家红齿科销售人员平均薪酬，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月的计算方法为“销售费用中的职工薪酬/（（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 年数据的计算方法为“销售费用中的职工薪酬/2018 年销售人员人数”。

注 4：佳兆业健康、现代牙科为港股上市公司，其公开信息中未按性质披露销售费用明细以及按费用性质划分的人员结构，无法准确分析其与发行人的销售人员薪酬差异，故未纳入比较范围。

注 5：2021 年 1-6 月销售人员平均薪酬经过年化处理。

公司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：公司销售部门人员人

数较多，大部分为业务员、客服和销售支持人员，上述三类人员工作难度不高，薪酬水平较低。2020 年和 2021 年 1-6 月，公司销售人员平均薪酬与赢冠口腔较为接近，但高于家红齿科，具体情况为：(1) 公司销售人员平均薪酬随境内业务的发展而逐渐提高；(2) 赢冠口腔和家红齿科 2020 年销售人员的平均薪酬较 2019 年有所下降，导致赢冠口腔与公司销售人员平均薪酬的差异缩小，家红齿科销售人员的平均工资下降至低于公司的水平；(3) 家红齿科 2021 年 1-6 月销售人员平均工资较 2020 年继续下降，与公司差距进一步增大。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取报告期各月的发行人员工花名册、工资表，向人力资源部门和销售部门了解报告期内销售部门员工结构、薪酬水平，以及人员人数和薪酬水平的变动原因。

2、在统计局网站查询深圳市私营企业薪酬水平，查阅同行业公司公开披露的信息，将上述信息与发行人情况进行比较。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人销售人员不存在大幅波动的情况，职工薪酬变动原因合理。

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。

五、披露产品返修费与营业收入的匹配关系，产品返修费用率与同行业可比公司是否存在显著差异，各期产品返修费金额较大的原因及合理性，是否符合行业惯例

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（五）1、（4）产品返修费”中补充披露如下：

“③产品返修费与营业收入的匹配关系

报告期内，公司产品返修费与营业收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
义齿类产品营业收入（A）	16,126.80	25,646.39	28,462.36	24,932.47
产品返修费计提数（B）	561.56	902.39	1,055.49	984.04
产品返修费的计提数占义齿类产品营业收入比例（B/A）	3.48%	3.52%	3.71%	3.95%
实际发生的产品返修费（C）	539.78	894.75	1,037.97	971.04
实际发生的产品返修费占义齿类产品营业收入比例（C/A）	3.35%	3.49%	3.65%	3.89%

报告期内，公司产品返修费的计提数占义齿类产品营业收入比例基本稳定，产品返修费变动趋势与营业收入的变动趋势一致，产品返修费与营业收入存在匹配关系。

报告期内，可比公司未披露其产品返修费率相关数据及信息。

公司各期的返修费金额较大，主要由其行业特点使然。义齿类产品需根据患者的口腔模型进行设计，患者的口腔模型与口腔实际情况存在的误差会导致义齿类产品设计不理想、患者试戴体验感不好等情况，致使公司需要根据客户的需求对义齿类产品进行返修或重做。报告期内，公司产品返修费与义齿类产品营业收入相匹配，具有合理性。

公司对产品返修费的核算和会计政策，是按照企业会计准则,对附有质量保证义务的销售业务选取的合理、谨慎的会计处理，符合公司对义齿类产品质保约定以及行业惯例。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取并检查发行人产品返修明细表，分析发行人产品返修费与当期义齿类产品的销售收入的匹配性。
- 2、查询同行业可比公司公开信息，关注是否出现与产品返修费相关的信息披露。

3、结合发行人义齿类产品的质保条款，向发行人财务负责人和销售部门了解产品返修费较大的原因，以及是否符合行业惯例。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人产品返修费与营业收入匹配。

2、由于同行业可比公司未披露其产品返修率相关数据及信息，故无法进行同行业对比分析。

3、发行人各项产品返修费金额较大主要由产品性质决定，原因合理，符合行业惯例。

六、披露发行人是否存在通过支付会议费、培训费、技术服务费、差旅费等方式实施商业贿赂的情形，是否构成本次发行上市的障碍

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（五）1、销售费用”中补充披露如下：

“（5）会议费、培训费、技术服务费、差旅费

报告期内公司上述四项费用的情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占销售费用比重	金额	占销售费用比重	金额	占销售费用比重	金额	占销售费用比重
会议费	15.94	0.58%	20.42	0.48%	25.49	0.44%	8.15	0.18%
培训费	1.82	0.07%	2.91	0.07%	11.05	0.19%	19.57	0.42%
技术服务费	74.10	2.72%	153.64	3.58%	127.13	2.18%	47.42	1.03%
差旅费	62.48	2.29%	116.22	2.71%	236.82	4.06%	158.59	3.44%

公司会议费主要核算公司参加展会、行业学术会、产品培训会的费用，2019年、2020年和2021年1-6月公司会议费较高，主要是由于公司为拓展国内市场，增加了参展、参会频率。公司培训费主要核算员工参加的外部专业技能培训的费用，费用金额随公司培训需求的变化而波动。技术服务费主要核算经销商为公司

在经销商当地的直销客户提供技术支持与服务（如针对牙科技术的支持培训，以及收取牙模、发送产品等服务）的费用，以及公司派遣销售部技术服务人员在口腔临床修复机构驻点产生的费用。2019 年公司技术服务费增幅较大，主要原因是从 2019 年 1 月起公司开始通过经销商在其授权区域销售义齿类产品，产生较多费用。差旅费主要核算开发拓展客户、拜访客户、举办市场推广活动、因公外出办事等费用。

对于公司与经销商之间的技术服务费，以及技术服务部人员驻点产生的技术服务费，公司根据合同按月计提。对于会议费、培训费及差旅费等非经常性费用，主要通过员工报销的方式入账。报告期各期末，公司按照权责发生制的原则，对员工应报销、未报销的费用进行预提。

公司通过 OA 合同审批流程对合同进行事前审批管理，同时制定《费用报销管理制度》《差旅费报销管理制度》等费用管理制度，对公司各项期间费用的报销要求、审批权限等做出明确的规定，对于差旅费（含交通费、住宿费、出差补贴等）等费用还规定了详细的报销额度标准。对于会议费、培训费、差旅费等费用中的大额费用，要求费用事项或出差事项先通过 OA 报批同意，方才进行相关的费用报销。业务部门审批责任人负责审核费用开支的真实性、合理性；财务部门负责审核单据的合法合规与正确性，以及报销金额的准确性，对于不符合公司制度规定的费用报销事项，不予报销。

同时，公司成立了由审计委员会领导的审计部，对公司及子公司进行内部审计，审核公司的财务信息及其披露等，严防不符合公司制度规定的费用报销事项，以及利用假发票骗取财物资金用于行贿等行为。

报告期内公司不存在商业贿赂等违法违规行为，不存在股东、董事、高级管理人员等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。公司已取得相关合法合规证明，证明公司报告期内不存在任何违反相关法律法规的行为。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人会议费、培训费、技术服务费、差旅费等费用明细，了解上述费用的主要内容，分析上述费用是否异常。

2、获取发行人《费用报销管理制度》和《差旅费报销管理制度》，访谈发行人财务负责人，了解发行人销售费用的核算方法与费用控制方式，尤其是会议费、培训费、技术服务费、差旅费。

3、获取发行人内审部门的工作底稿，访谈发行人内审部门负责人，了解发行人是否存在通过支付会议费、培训费、技术服务费、差旅费等方式实施商业贿赂的情形，以及内审部门针对该事项进行的内审工作及内审结果。

4、获取发行人的合法合规证明，确认发行人报告期内不存在任何违反相关法律法规的行为。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人不存在通过支付会议费、培训费、技术服务费、差旅费等方式实施商业贿赂的情形，不存在上述构成本次发行上市障碍的情况。

七、请发行人律师对报告期内发行人是否存在通过销售费用实施商业贿赂、不正当竞争等违法行为发表明确意见。

经核查，发行人律师认为：

发行人不存在通过销售费用实施商业贿赂、不正当竞争等违法行为。

问题 16、关于管理费用与研发费用

申报文件显示：

(1) 报告期内，发行人管理费用占营业收入的比例分别为 14.20%、9.72%、8.12%和 9.00%，显著低于行业平均值。发行人与可比公司相比，研发费用占营业收入的比重差异较大，主要原因是各公司研发重点和研发预算有所差异。

(2) 2017 年 3 月，泰康拜博向实际控制人郑文转让 485.30 万股股份，郑文超过原持股比例获得股份的事项属于股份支付，并于 2017 年确认了股份支付费用 1,021.64 万元。

请发行人：

(1) 披露研发费用和管理费用中职工薪酬与管理人员的变动、人均工资的

变动是否吻合，以及与当地平均薪酬水平、同行业公司薪酬水平的对比情况。

(2) 结合发行人与同行业可比公司在人员结构、管理方式、管理效率、经营规模等情况对比，分析管理费用率显著低于行业平均值的合理性，是否存在少计费用或由第三方代为承担费用的情况。

(3) 披露股份支付的权益工具的公允价值及确认方法，相关股份支付费用的确认方法，股份支付费用计算是否准确。

(4) 披露发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 各项期间费用中大额期间费用的具体内容、支付对象，报告期内金额变动的原因。

(2) 各项期间费用的会计核算方法，费用控制情况。

(3) 对发行人期间费用核算的完整性，各项期间费用与生产经营活动的匹配性的核查程序、比例和结论。

回复：

一、披露研发费用和管理费用中职工薪酬与管理人员的变动、人均工资的变动是否吻合，以及与当地平均薪酬水平、同行业公司薪酬水平的对比情况

【情况说明及补充披露】

(一) 管理费用职工薪酬与管理人员的变动、人均工资的变动是否吻合，以及与当地平均薪酬水平、同行业公司薪酬水平的对比情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（五）2、（1）职工薪酬”中更新、补充披露如下：

“报告期内，公司职工薪酬分别为 1,436.55 万元、1,414.78 万元、1,442.04 万元和 762.11 万元，较为稳定。

报告期内，公司管理人员平均薪酬情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

管理费用中的职工薪酬（万元）	762.11	1,442.04	1,414.78	1,436.55
管理人员平均人数（人）	107	113	113	107
管理人员平均薪酬（万元）	14.24	12.79	12.47	13.39

注 1：管理人员平均人数为按工时标准化计算后的人数。

注 2：2021 年 1-6 月管理人员平均薪酬经过年化处理。

2018 年至 2020 年公司业务较为稳定，管理人员人数及平均薪酬波动较小。

2021 年 1-6 月，为提高员工工作积极性，公司提高了管理人员整体薪酬水平。

公司管理人员平均薪酬与当地薪酬水平、同行业公司薪酬水平对比如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
管理人员平均薪酬	14.24	12.79	12.47	13.39
深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资	未公布	7.46	7.02	6.36
珠三角核心区城镇私营单位就业人员年平均工资	未公布	6.91	6.48	6.09
北京市城镇私营单位（制造业）就业人员年平均工资	未公布	未公布	7.84	7.16
赢冠口腔管理人员平均薪酬	9.17	11.32	35.42	29.72
家红齿科管理人员平均薪酬	10.95	10.62	12.43	9.33

注 1：数据来源于各地区统计局网站、wind 金融终端、可比公司对外披露的公告。

注 2：赢冠口腔管理人员平均薪酬，具体计算方法为“管理费用中的职工薪酬/（（期初管理人员人数+期末管理人员人数）/2）”，2017 年至 2019 年管理人员取数口径为行政管理人员和财务人员，2020 年和 2021 年 1-6 月管理人员的取数口径为行政管理人员、财务人员和管理人员。

注 3：家红齿科管理人员平均薪酬，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月的计算方法为“管理费用中的职工薪酬/（（期初管理人员人数+期末管理人员人数）/2）”，但由于该公司未披露 2017 年末的人员结构，2018 年的计算方法为“管理费用中的职工薪酬/2018 年管理人员人数”，管理人员取数口径为行政管理人员和财务人员。

注 4：佳兆业健康、现代牙科为港股上市公司，其公开信息中未按性质披露管理费用明细以及按费用性质划分的人员结构，无法准确分析其与发行人的管理人员薪酬差异，故未纳入比较范围。

注 5：2021 年 1-6 月管理人员平均薪酬经过年化处理。

公司管理人员平均薪酬高于深圳市、珠三角以及北京地区城镇私营单位就业人员平均工资。公司管理人员平均薪酬与家红齿科差异较小，但 2018 年和 2019 年与赢冠口腔存在差异。赢冠口腔 2020 年年报在保留原人员结构的基础上增加“管理人员”分类，并对期初人员结构进行了调整，根据其 2020 年人员结构计算的管理人员平均薪酬与公司差异较小。2021 年 1-6 月，为提高员工积极性、吸引优质人才，公司提高了管理人员整体薪酬水平，管理人员平均薪酬高于赢冠口腔及家红齿科。

(二) 研发费用职工薪酬与研发人员的变动、人均工资的变动是否吻合, 以及与当地平均薪酬水平、同行业公司薪酬水平的对比情况

发行人研发人员存在同时从事研发和其他工作的情形。发行人在“第五节 发行人基本情况”之“十、(二) 1、按专业划分的员工构成”, 以及在“第八节 财务会计信息与管理层分析”有关各类员工平均人数的披露, 数据统计口径不同。

在“第五节 发行人基本情况”之“十、(二) 1、按专业划分的员工构成”中, 发行人以员工是否具备研发能力且实际参与过研发项目为衡量标准统计研发人员数量, 在“第八节 财务会计信息与管理层分析”中对各类员工平均薪酬进行分析时, 平均人员人数计算依据主要为各月末员工人数及其参与各项工作的工时, 如某员工当年研发工时占总工时的 80%, 其在研发人员人数统计时, 视为 0.8 标准人。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、(二) 1、按专业划分的员工构成”中更新、补充披露如下:

“报告期各期末, 公司员工专业结构如下:

单位: 人

项目	2021 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
研发人员	164	12.21%	149	11.60%	134	10.53%	139	11.14%
生产人员	906	67.46%	886	69.00%	903	70.99%	922	73.88%
营销人员	166	12.36%	143	11.14%	117	9.20%	79	6.33%
行政管理 人员及其他人员	107	7.97%	106	8.26%	118	9.28%	108	8.65%
合计	1,343	100.00%	1,284	100.00%	1,272	100.00%	1,248	100.00%

注: 发行人研发人员存在同时从事研发和其他工作的情形, 本表格研发人员人数为报告期各期末具备研发能力且实际参与过研发项目的正式员工人数。”

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、(五) 3、研发费用”中补充披露如下:

“ (1) 职工薪酬

报告期内, 公司研发费用职工薪酬分别为 656.44 万元、600.49 万元、561.69 万元和 348.92 万元。报告期内研发员工平均薪酬情况如下:

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用中的职工薪酬(万元)	348.92	561.69	600.49	656.44
研发人员平均人数(人)	57	51	50	62
研发人员平均薪酬(万元)	12.24	11.02	12.08	10.64

注 1：研发人员平均人数为按工时标准化计算后的人数。

注 2：2021 年 1-6 月研发人员平均薪酬经过年化处理。

报告期内，公司研发人员平均薪酬较为稳定。2019 年，公司研发人员人数有所下降，主要是由于公司子公司珠海新茂研发任务减少，研发需求下降。2021 年 1-6 月，公司研发人员平均人数有所增加，主要是由于公司加大了研发投入力度，增加了研发整体预算。

公司研发人员平均薪酬与当地薪酬水平对比如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发人员平均薪酬	12.24	11.02	12.08	10.64
深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资	未公布	7.46	7.02	6.36
珠三角核心区域城镇私营单位就业人员年平均工资	未公布	6.91	6.48	6.09
北京市城镇私营单位（制造业）就业人员年平均工资	未公布	未公布	7.84	7.16

注 1：数据来源于各地区统计局网站、wind 金融终端。

注 2：2021 年 1-6 月研发人员平均薪酬经过年化处理。

报告期内，公司研发人员平均薪酬显著高于深圳市、珠三角以及北京市城镇私营单位就业人员平均工资，具有一定竞争力。

公司研发人员平均薪酬未进行同行业对比分析，主要原因为：①佳兆业健康、现代牙科为港股上市公司，公开信息中未按性质披露研发费用明细、研发人员数量，无法得到其研发人员人均工资数据；②报告期内，赢冠口腔和家红齿科主要根据行政管理人员、生产人员、销售人员、技术人员以及财务人员五个类别对人员结构进行分类，直接根据“技术人员”类别匡算的可比公司研发人员薪酬与公司可比性不强。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取报告期各月的发行人员工花名册、工资表、研发台账，向人力资源部门了解报告期内管理人员、研发人员平均人数和薪酬水平的变动情况及原因。

2、在统计局网站查询广东和北京的私营企业薪酬水平，查阅同行业发行人公开披露的信息，将上述信息与发行人情况进行对比分析。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人研发费用和管理费用中职工薪酬与人员的变动、人均工资的变动基本吻合。

2、发行人管理人员平均薪酬高于当地私营企业平均薪酬水平，与同行业可比公司有一定差异但可合理解释。

3、发行人研发人员平均薪酬高于当地私营企业平均薪酬水平；由于同行业可比公司披露的人员结构表中的“科技人员”与研发人员可能存在口径差异，故无法就研发人员平均薪酬进行同行业对比分析。

二、结合发行人与同行业可比公司在人员结构、管理方式、管理效率、经营规模等情况对比，分析管理费用率显著低于行业平均值的合理性，是否存在少计费用或由第三方代为承担费用的情况

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（五）2、（6）同行业分析”中更新、补充披露如下：

“报告期内，公司的管理费用占营业收入的比例与可比公司对比如下：

公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
佳兆业健康	42.64%	43.04%	29.80%	29.26%
现代牙科	21.23%	25.08%	25.35%	26.64%
赢冠口腔	7.71%	14.41%	12.18%	12.44%
家红齿科	15.50%	16.47%	20.12%	20.89%
平均值	21.77%	24.75%	21.86%	22.31%
本公司	6.09%	8.91%	8.12%	9.72%

注 1：数据来源为可比公司对外披露的公告。

注 2：现代牙科的相关数据系“行政开支”扣除“研发成本”之后，与当期“收益”之比例。

注 3：佳兆业健康相关数据系“行政支出”与“收益”之比例；根据佳兆业健康年报，其研发费用作为“其他费用”在财务报表中列报，故采用“行政支出”计算上述比率时未考虑研发费用的影响。

①佳兆业健康

佳兆业健康 2018 年和 2019 年管理费用占营业收入的比例分别为 29.26%和 29.80%，显著高于公司，主要原因为佳兆业健康收入规模略小于公司，但在报告期内大力拓展健康业务，进入综合医院、运动康复、养老度假等领域，产生较多前期投入。另外，佳兆业健康核心人员的薪酬水平较高，也对其管理费用占营业收入的比例有一定拉升作用。2020 年，佳兆业健康管理费用占营业收入的比重与公司差异进一步增大，主要原因为该年度佳兆业口腔营业收入下降 26.95%，而管理费用仅下降 5.49%，其管理费用占营业收入的比重因此大幅上升。2021 年 1-6 月，经过年化处理的佳兆业健康营业收入较 2020 年上升 12.37%，但其管理费用占营业收入的比例与 2020 年基本一致，仍显著高于公司。

②现代牙科

现代牙科报告期内管理费用占营业收入的比例分别为 26.64%、25.35%、25.08%和 21.23%，显著高于公司，主要原因为现代牙科旨在透过收购事项、建立合营企业或合伙企业等机会性交易巩固其市场地位，境外经营场所及外籍员工较多。根据现代牙科 2020 年年报，其 19 家主要附属公司中有 16 家为境外公司，其中 15 家境外附属公司均有经营活动（其中 7 家有义齿制造业务）。因此，虽然现代牙科的收入规模显著高于公司，但管理成本也较高。

③赢冠口腔

赢冠口腔报告期内管理费用占营业收入的比例分别为 12.44%、12.18%、14.41%和 7.71%。2018 年至 2020 年赢冠口腔管理费用占营业收入的比例略高于公司，主要原因为：赢冠口腔管理费用中有考察费、技术服务费，而报告期内公司未发生相关事项；赢冠口腔职工薪酬和办公费占营业收入的比例略高于公司。剔除上述四项费用影响后，赢冠口腔报告期内的管理费用占营业收入的比例分别为 9.82%、7.98%和 10.77%，与公司较为接近。2021 年 1-6 月，赢冠口腔管理费用占营业收入的比例与公司差异较小，主要原因为：赢冠口腔管理费用中的职工

薪酬、房租物业费、折旧及办公费占营业收入的比例下降，导致其管理费用占营业收入的比例下降至于公司接近的水平。

④家红齿科

家红齿科报告期内管理费用占营业收入的比例分别为 20.89%、20.12%、16.47%和 15.50%，主要原因为双方管理方式和管理效率不同，主要体现在：报告期各期末公司行政管理人员及其他人员占总人员的比例分别为 8.65%、9.28%、8.26%和 7.97%，而家红齿科行政管理人员和财务人员合计占总人员的比例高于公司，分别为 15.09%、14.56%、13.69%和 13.71%；报告期各期家红齿科管理人员职工薪酬占营业收入的比重分别为 12.49%、11.19%、9.67%和 9.41%，而公司占比仅为 5.76%、4.57%、4.86%及 4.01%；家红齿科管理费用中的厂房办公室租金、折旧费、摊销费占营业收入的比重分别为 3.62%、3.76%、4.63%和 3.90%，而公司占比仅为 1.09%、0.97%、1.01%和 0.60%。

综上，公司的管理费用真实、完整，符合自身经营发展情况，不存在少计费用或由第三方代为承担费用的情况。公司的管理费用率与同行业存在较大差异，主要是可比公司在人员结构、管理方式、管理效率、经营规模等方面情况不同。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

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，分析发行人管理费用率显著低于同行业可比公司的合理性，是否存在少计费用或由第三方代为承担费用的情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、因发行人在人员结构、管理方式、管理效率、经营规模等方面与同行业可比公司有所不同，故管理费用率与同行业可比公司存在一定差异。

2、发行人管理费用率符合发行人实际生产经营情况，具有合理性，不存在少计费用或由第三方代为承担费用的情况。

三、披露股份支付的权益工具的公允价值及确认方法，相关股份支付费用的确认方法，股份支付费用计算是否准确

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（五）2、（5）股份支付费用”中更新、补充披露如下：

“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》，约定泰康拜博分别向安信德摩、李珺、郑文各转让81.90万股、32.80万股、485.30万股股份。实际控制人郑文超过原持股比例获得股份的事项属于股份支付。

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题26规定：

对于为公司提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值价格增资入股事宜，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；如果增资协议约定，所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，但股东之间转让新增股份受让权且构成集团内股份支付，导致实际控制人/老股东超过其原持股比例获得的新增股份，也属于股份支付。对于实际控制人/老股东原持股比例，应按照相关股东直接持有与穿透控股平台后间接持有的股份比例合并计算。

存在股份支付事项时，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。

2017年3月，泰康拜博将所持公司600万股股份以每股6.33元分别转让给

郑文 485.30 万股、安信德摩 81.90 万股、李珺 32.80 万股。本次股权转让完成前后，郑文直接持有与穿透控股平台后间接持有（以下简称“直接与间接持有”）的公司股份情况如下：

股东	股份转让前		股份转让后	
	郑文直接与间接持有的公司股份		郑文直接与间接持有的公司股份	
	股数（万股）	股份比例	股数（万股）	股份比例
瀚泓投资	2,305.5971	29.1504%	2,305.5971	29.1504%
君同投资	381.6936	4.8259%	381.6936	4.8259%
郑文			485.3000	6.1358%
合计	2,687.2907	33.98%	3,172.5907	40.11%

如上表所示，本次泰康拜博转让股份，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得所转让的股份，导致实际控制人郑文超过其原持股比例获得的所转让的股份，按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》规定，构成股份支付。

因本次股份转让，郑文直接与间接持有的公司股份由 33.98% 上升至 40.11%，超过其原持股比例获得 281.4425 万股（485.3 万股－600 万股*33.98%）。

本次股份转让前，2016 年 10 月，公司引入华泰瑞合、珠海铎盈、精准医疗、南海投资作为财务/战略投资者股东，向公司投资 14,827.5255 万元，增资价格为每股 14.518 元，享有公司增资后 12.9129% 股份。以本次增资前公司 2016 年度合并净利润 2,934.42 万元测算，本次增资价格的市盈率高达 39.13 倍（14,827.5255 万元÷12.9129%÷2,934.42 万元）。同时，本次增资协议约定还附有回购条款，即如公司 5 年内未上市，实际控制人郑文应按每年 8.00% 的单利率对本次增资股份进行回购。鉴于本次增资的股份定价是基于附有上市时间要求和回购条件而确定的，且市盈率倍数过高，公司认为本次增资的价格 14.518 元/股不具备公允性。因此，对于本次股份支付所涉及权益工具，公司选择采取恰当的估值技术确定其公允价值。根据中京民信（北京）资产评估有限公司出具的《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），公司全部权益于评估基准日 2017 年 2 月 28 日按收益法所表现的市场价值为 78,755.73 万元，折算每股 9.96 元。

综上所述，公司于 2017 年度，按照郑文超过其原持股比例获得的 281.4425

万股作为股份支付数量，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，计算确认股份支付费用 1,021.64 万元 $[281.4425 \text{ 万股} \times (9.96 - 6.33)]$ 。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、了解发行人本次股份支付的实施背景，检查各协议的关键条款，以确定其是否满足股份支付的定义。

2、了解发行人股份支付费用相关数据的计算方法和取值依据，复核股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则 11 号——股份支付》及其他相关规定。

3、对股份支付费用进行重新计算，确认发行人股份支付费用计算的准确性。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人本次股份支付的权益工具按照公允价值计算，本次股份支付费用的确认方法正确，计算结果准确，符合《企业会计准则》的规定。

四、披露发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（五）3、研发费用”中补充披露如下：

“（2）研发费用的核算方法

公司根据《企业会计准则》的相关规定，明确研发费用支出核算范围，分项目设置研发费用辅助核算账目，按照支出的业务性质并结合实际研发项目情况，对研发活动所发生的费用进行分类归集。财务部门按照项目设置辅助核算明细，分别记录各个项目的研发支出；财务部门根据研发费用支出范围和标准，逐级对各项研发费用进行审核，确保研发费用的真实、准确、完整。

公司的研发支出主要包括直接人工、直接材料、折旧与摊销及其他费用，各

类费用项目按照以下方法进行归集和分配：

①直接人工，系公司专职从事研发工作的员工的薪酬，以及按照合理方法计算的同时从事研发和其他工作的员工的薪酬。

对于专职从事研发工作的员工，其职工薪酬属于与研发活动和项目直接相关的人工费。专职从事研发工作的员工将其实际参与的研发项目、各项目耗费工时进行申报，经项目负责人、人力资源部确认后提交给财务部，财务部按照申报情况，以各项目耗费工时为基础，将该类人员实际发生的职工薪酬在研发项目之间进行归集和分配，计入对应研发项目的研发支出。

对于同时从事研发工作和其他工作的员工，该类员工以其实际参与研发活动的所耗费的工时进行申报，经项目负责人、研发部、人力资源部确认后提交给财务部，财务部以此为基础分摊计算应确认为研发费用的职工薪酬及对应的研发项目。

②直接材料，系公司研发项目所消耗的各种材料。

研发项目组按照各自研发项目，如实登记每月在车间用料试验过程中，耗损物料情况，做好台账登记，并在月底时统一汇总形成研发领料汇总表，经研发项目负责人等相关部门负责人确认后交予财务部，作为研发物料投入分配计算依据。

③折旧与摊销，系公司研发过程中使用设备的折旧费用和软件的摊销费用等。

对于研发设备的折旧费用和使用软件的摊销费用的分摊，由财务部每月将研发设备折旧费用根据各研发项目组所使用研发设备的工时进行分摊，将折旧费用分配至各研发项目。

④其他费用，系公司为研发项目发生的、除直接人工、直接材料、折旧与摊销之外的费用，主要包括水电费、物业和租赁费、差旅费、办公费等。

研发项目组实际发生的与研发项目相关的其他费用，经研发项目负责人确认后，交予财务部确认为研发项目支出。

公司按照《企业会计准则》的相关规定并结合行业特点，制定了研发费用管理、流程和核算的相关内部控制制度，并能够持续有效地执行。基于这些措施，公司能够准确地划分和核算各项研发支出，不存在将应计入其他成本、费用项目

的支出计入研发费用的情形。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、了解发行人与研发费用相关的核算方法及内部控制，获取发行人的研发费用明细表，检查研发费用明细中是否有与研发活动无关的费用明细。

2、选择期间费用中重要或异常的费用项目，检查合同、发票、付款单据等原始凭证，检查发行人期间费用计算是否准确，原始凭证是否合法，会计处理是否正确，是否存在应计入其他成本、费用的项目计入研发支出的情形。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人研发支出的划分与核算准确，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）各项期间费用中大额期间费用的具体内容、支付对象，报告期内金额变动的原因。

（2）各项期间费用的会计核算方法，费用控制情况。

（3）对发行人期间费用核算的完整性，各项期间费用与生产经营活动的匹配性的核查程序、比例和结论。

（一）各项期间费用中大额期间费用的具体内容、支付对象，报告期内金额变动的原因

1、销售费用

报告期内，公司销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	1,002.35	36.77%	1,497.20	34.93%	1,108.20	19.01%	698.40	15.15%
市场服务费	577.96	21.20%	976.54	22.78%	1,164.60	19.97%	797.98	17.31%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
产品返修费	561.56	20.60%	902.39	21.05%	1,055.49	18.10%	984.04	21.35%
运输费用	3.14	0.12%	8.75	0.20%	1,397.16	23.96%	1,296.61	28.13%
技术服务费	74.10	2.72%	153.64	3.58%	127.13	2.18%	47.42	1.03%
业务招待费	121.61	4.46%	152.92	3.57%	260.08	4.46%	197.97	4.30%
物料消耗	106.55	3.91%	120.58	2.81%	122.31	2.10%	59.15	1.28%
差旅费	62.48	2.29%	116.22	2.71%	236.82	4.06%	158.59	3.44%
广告宣传费	32.33	1.19%	70.77	1.65%	49.79	0.85%	73.33	1.59%
中介服务费	45.12	1.66%	57.33	1.34%	14.64	0.25%	8.68	0.19%
租赁费	15.40	0.56%	55.96	1.31%	44.67	0.77%	35.68	0.77%
折旧与摊销	52.76	1.94%	41.65	0.97%	38.56	0.66%	26.22	0.57%
办公费	15.07	0.55%	36.17	0.84%	21.80	0.37%	32.98	0.72%
汽车费	11.00	0.40%	23.57	0.55%	62.93	1.08%	85.85	1.86%
会议费	15.94	0.58%	20.42	0.48%	25.49	0.44%	8.15	0.18%
水电费	3.90	0.14%	8.40	0.20%	10.05	0.17%	9.95	0.22%
培训费	1.82	0.07%	2.91	0.07%	11.05	0.19%	19.57	0.42%
报关费	-	-	-	-	29.09	0.50%	30.64	0.66%
其他费用	22.94	0.84%	40.51	0.95%	50.85	0.87%	37.45	0.81%
合计	2,726.02	100.00%	4,285.92	100.00%	5,830.71	100.00%	4,608.64	100.00%

报告期内，销售费用中的大额费用主要包括职工薪酬、市场服务费、运输费用、产品返修费等，合计占比分别为 81.94%、81.04%、78.96%和 78.69%。

（1）职工薪酬

报告期内，职工薪酬核算的内容为公司销售人员的工资、奖金、社保、公积金、职工福利等费用。

报告期内，公司销售费用中的职工薪酬分别为 698.40 万元、1,108.20 万元、1,497.20 万元和 1,002.35 万元，呈上升趋势。销售人员的薪酬逐年增长的主要原因是为持续发展国内业务，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。

（2）市场服务费

报告期内，市场服务费核算的内容为境外服务商开拓市场和维护客户的费用。

报告期内，市场服务费中费用金额大额对象情况如下：

单位：万元

序号	境外服务商	金额
2021 年 1-6 月		
1	FEMI CONSULTING LIMITED CORP.	252.68
2	VITAL SOLUTION DENTAL COMPANY	233.17
3	INTERGLOBAL DWC-LLC	57.96
4	ASIAN IN&EXPORT LIMITED	30.87
合计		574.68
2020 年度		
1	FEMI CONSULTING LIMITED CORP.	426.21
2	VITAL SOLUTION DENTAL COMPANY	333.61
3	HK MS TRADE CO., LIMITED	67.20
4	INTERGLOBAL DWC-LLC	63.33
5	ASIAN IN&EXPORT LIMITED	52.51
合计		942.86
2019 年度		
1	FEMI CONSULTING LIMITED CORP.	492.76
2	IAO KA TRADE COMPANY LIMITED	446.12
3	INTERGLOBAL DWC-LLC	108.82
4	ASIAN IN&EXPORT LIMITED	61.92
5	TRILLION WINNER GROUP LIMITED	51.55
合计		1,161.17
2018 年度		
1	IAO KA TRADE COMPANY LIMITED	463.06
2	FEMI CONSULTING LIMITED CORP.	126.94
3	INTERGLOBAL DWC-LLC	105.84
4	ASIAN IN&EXPORT LIMITED	87.34
5	TRILLION WINNER GROUP LIMITED	9.14
合计		792.33

市场服务费以境外服务商所服务客户当期的销售额为基础，按照约定的费用扣除项和服务费率计算得出。公司 2019 年市场服务费较 2018 年大幅增长，主要

是由于境外服务商 FEMI CONSULTING LIMITED CORP.从 2018 年 8 月开始提供服务,并且其所服务客户 2019 年的销售额大幅增长。2020 年的市场服务费较 2019 年度小幅下降,主要是由于疫情影响,公司 2020 年境外销售收入较 2019 年小幅下降。2021 年 1-6 月,公司的市场服务费较去年同期有所增加,主要是由于今年境外销售业务受疫情影响较小。

(3) 运输费用

运输费用为将产品交付给主要客户所发生的物流费用,运输方式包括空运、陆运等。

2020 年度,运输费用大幅下降主要是由于 2020 年 1 月 1 日起公司执行新收入准则,运输费用作为合同履约成本。如将重分类至营业成本的运输费用考虑在内,2020 年度实际发生运输费用较 2019 年度变动较小,报告期内未发生重大波动。

报告期内,运输费用中费用金额前五大对象情况如下:

单位:万元

序号	物流服务商	金额
2021 年 1-6 月		
1	UPS Parcel Delivery Service Ltd	508.08
2	SURPLUS KING INTERNATIONAL DEVELOP LTD.	181.72
3	顺丰速运有限公司	87.30
4	General Cargo Asia Ltd	29.40
5	Federal Express (Hong Kong) Limited	27.87
合计		834.38
2020 年度		
1	UPS Parcel Delivery Service Ltd	623.01
2	SURPLUS KING INTERNATIONAL DEVELOP LTD.	235.06
3	顺丰速运有限公司	157.16
4	敦豪航空货运公司	128.96
5	Linehaul Express (HK) Ltd	99.23
合计		1,243.42
2019 年度		
1	Federal Express (Hong Kong) Limited	292.35

序号	物流服务商	金额
2	UPS Parcel Delivery Service Ltd	289.60
3	敦豪航空货运公司	199.76
4	德高中港物流速递公司	169.02
5	Linehaul Express (HK) Ltd	160.19
合计		1,110.92
2018 年度		
1	UPS Parcel Delivery Service Ltd	300.35
2	Federal Express (Hong Kong) Limited	264.84
3	德高中港物流速递公司	263.53
4	敦豪航空货运公司	147.51
5	顺丰速运有限公司	112.10
合计		1,088.33

注：上表 2020 年度和 2021 年 1-6 月数据包含了合同履行成本。

2018 年和 2019 年，公司运输费用的支付对象及结构较为稳定。2020 年，公司运输费用的支付对象及结构存在较大变化，主要原因为：Federal Express (Hong Kong) Limited 物流服务的交期受疫情影响较大，为保证产品交期，公司更多使用受疫情影响相对较小的 UPS Parcel Delivery Service Ltd 的物流服务；2020 年，德高中港物流速递公司的实际控制人改为全部通过 SURPLUS KING INTERNATIONAL DEVELOP LTD. 与公司合作，两家公司由同一自然人控制，相关业务未发生实质性改变。

2019 年，公司运输费用的增幅远小于营业收入增幅，主要原因为 2019 年公司进入种植类产品销售领域，种植类产品收入对当年营业收入贡献较大，而种植类产品体积小、重量轻，相关运输费用金额较小。2020 年，公司运输费用与营业收入变动基本一致。

2021 年 1-6 月，随着公司境外业务货量的增加，运输费用随之增加。

(4) 产品返修费

产品返修费主要为公司根据义齿类产品的销售收入和返修费的计提方法预提的产品返修费用。

报告期内，公司销售费用中的产品返修费分别为 984.04 万元、1,055.49 万元、

902.39 万元和 561.56 万元。2019 年公司产品返修费小幅上升,2020 年小幅下降,与义齿类产品的销售收入变动趋势一致。

2、管理费用

报告期内,公司管理费用构成情况如下:

单位:万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	762.11	65.87%	1,442.04	54.55%	1,414.78	56.24%	1,436.55	59.26%
中介服务费	78.48	6.78%	483.96	18.31%	300.27	11.94%	306.57	12.65%
折旧与摊销	113.21	9.78%	169.65	6.42%	150.90	6.00%	109.14	4.50%
物业和租赁费	0.82	0.07%	129.45	4.90%	149.50	5.94%	163.21	6.73%
办公费	55.56	4.80%	90.06	3.41%	111.41	4.43%	81.84	3.38%
业务招待费	15.03	1.30%	69.28	2.62%	88.27	3.51%	36.38	1.50%
维修费	6.46	0.56%	37.96	1.44%	24.66	0.98%	50.08	2.07%
差旅费	17.63	1.52%	33.02	1.25%	63.45	2.52%	71.71	2.96%
通讯费	16.37	1.41%	32.78	1.24%	32.42	1.29%	31.77	1.31%
汽车费	11.69	1.01%	30.40	1.15%	38.03	1.51%	34.47	1.42%
水电费	9.81	0.85%	30.02	1.14%	33.99	1.35%	31.77	1.31%
物料消耗	9.35	0.81%	21.20	0.80%	33.40	1.33%	18.54	0.76%
运杂费	6.39	0.55%	8.29	0.31%	6.56	0.26%	5.74	0.24%
培训费	22.02	1.90%	7.58	0.29%	15.83	0.63%	6.60	0.27%
劳动保护费	2.37	0.20%	5.04	0.19%	6.00	0.24%	4.84	0.20%
检验检测费	0.91	0.08%	4.61	0.17%	7.64	0.30%	2.56	0.11%
其他费用	28.82	2.49%	48.09	1.82%	38.38	1.53%	32.57	1.34%
合计	1,157.03	100.00%	2,643.44	100.00%	2,515.50	100.00%	2,424.35	100.00%

报告期内,管理费用中的大额费用主要包括职工薪酬、中介服务费、折旧与摊销、物业和租赁费,上述费用合计占管理费用的比例分别为 83.14%、80.12%、84.17%和 82.51%。

(1) 职工薪酬

报告期内,职工薪酬及福利核算的内容为管理人员的工资、奖金、社保、公积金、职工福利等。

报告期内,公司管理费用中的人员薪酬分别为 1,436.55 万元、1,414.78 万元、1,442.04 万元和 **762.11 万元**,占管理费用的比例分别为 59.26%、56.24%、54.55% 和 **65.87%**。报告期内,职工薪酬项目发生额稳定,无重大变动。

(2) 中介服务费

中介服务费核算的内容为公司因聘请中介服务机构而确认或支付的费用,主要包括律师费、咨询费、审计费等。

报告期内,中介服务费中费用金额前五大对象情况如下:

单位:万元

年度	序号	费用对象	金额
2021 年 1-6 月	1	深圳前海普华永道商务咨询服务有限公司	14.15
	2	清大智源企业管理(深圳)工作室	11.46
	3	珠海网翼科技咨询有限公司	4.95
	4	深圳景同信息科技有限公司	4.25
	5	致同会计师事务所(特殊普通合伙)	3.77
	合计		38.58
2020 年度	1	北京市中伦(深圳)律师事务所	202.22
	2	广东联睿律师事务所	35.85
	3	清大智源企业管理(深圳)工作室	24.00
	4	深圳星灿国际咨询有限公司	22.28
	5	深圳前海普华永道商务咨询服务有限公司	14.15
	合计		298.50
2019 年度	1	深圳前海普华永道商务咨询服务有限公司	66.04
	2	珠海网翼科技咨询有限公司	28.78
	3	深圳星灿国际咨询有限公司	24.27
	4	通标标准技术服务有限公司广州分公司	13.20
	5	广州钜祥激光科技有限公司	10.94
	合计		143.23
2018 年度	1	立信会计师事务所(特殊普通合伙)	70.75
	2	信道通管理咨询(北京)有限公司	42.60
	3	珠海网翼科技咨询有限公司	36.81
	4	思爱普(中国)有限公司	34.15
	5	晓诺企业顾问有限公司	16.99

年度	序号	费用对象	金额
		合计	201.30

2019 年公司中介服务费有所下降，主要是由于公司 2018 年发生了以前年度财务报表审计费。2020 年公司中介服务费有所上升，主要原因是 2020 年公司更换 IPO 律师团队，将累计支付的律师费确认为当期管理费用。2021 年 1-6 月未发生审计费、律师费等大额中介费用，因此发生额较小。

(3) 折旧与摊销

折旧与摊销核算的内容为管理部门所使用的固定资产、无形资产的折旧和摊销，以及管理部门办公室的装修费摊销，主要包括办公用房屋折旧、车辆和电子设备折旧、软件摊销、办公室装修费摊销。

2019 年折旧与摊销增幅较大，主要系公司购买的侨城坊办公楼新投入使用，产生较多折旧费。

2021 年 1-6 月折旧与摊销费用增幅较大，主要系公司自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则，将 2021 年 1-6 月期间适用新租赁准则的租赁合同相关费用计入折旧摊销费用。

(4) 物业和租赁费

物业和租赁费核算的内容为管理部门的房屋租赁费、物业费。

报告期内，物业和租赁费的主要支付对象如下：

单位：万元

年度	序号	费用对象	金额
2021 年 1-6 月	1	珠海腾田置业有限公司	34.95
	2	深圳市锦绣大地投资有限公司	20.79
		合计	55.74
2020 年度	1	珠海腾田置业有限公司	58.46
	2	深圳市锦绣大地投资有限公司	26.57
		合计	85.03
2019 年度	1	珠海腾田置业有限公司	83.01
	2	深圳市锦绣大地投资有限公司	26.42
		合计	109.42

年度	序号	费用对象	金额
2018 年度	1	珠海腾田置业有限公司	83.01
	2	深圳市锦绣大地投资有限公司	20.72
	合计		103.73

注：公司自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则，将 2021 年 1-6 月期间适用新租赁准则的租赁合同相关费用计入折旧摊销费用-使用权资产摊销。为便于比较，仍将租赁费列示比较。

2020 年，公司物业和租赁费有所下降，主要原因为受疫情影响，出租方减免了部分租金。

3、研发费用

报告期内，公司研发费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬及福利	348.92	47.38%	561.69	42.96%	600.49	43.66%	656.44	43.84%
材料消耗	252.73	34.32%	525.94	40.22%	531.74	38.66%	528.66	35.31%
折旧与摊销	73.64	10.00%	147.99	11.32%	187.20	13.61%	215.51	14.39%
租赁费	18.15	2.46%	40.80	3.12%	41.51	3.02%	48.73	3.25%
其他	43.02	5.84%	31.19	2.39%	14.53	1.06%	48.05	3.21%
合计	736.45	100.00%	1,307.62	100.00%	1,375.46	100.00%	1,497.39	100.00%

报告期内，公司研发费用职工薪酬核算的内容为：从事研发工作的人员的工资薪酬；材料消耗为项目研发过程中领用、耗费的材料；折旧与摊销为研发部门所使用资产发生的折旧、摊销费用。

报告期内，公司的研发费用金额及其结构未发生重大波动。

4、财务费用

报告期内，公司财务费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
利息费用	31.57	17.49%						

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
利息收入	-7.82	-4.33%	-27.52	-5.15%	-12.97	5.07%	-15.03	2.70%
汇兑损益	147.98	81.97%	542.02	101.41%	-264.28	103.27%	-559.61	100.63%
手续费及其他	8.79	4.87%	19.99	3.74%	21.33	-8.34%	18.53	-3.33%
合计	180.52	100.00%	534.49	100.00%	-255.92	100.00%	-556.10	100.00%

报告期内，公司财务费用分别为-556.10 万元、-255.92 万元、534.49 万元和 180.52 万元，主要为汇兑损益。公司外销收入主要以美元和欧元计价，而报告期内人民币兑外币汇率波动较大，对财务费用影响较大。

报告期各期末，美元和欧元的汇率如下：

币种	汇率			
	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
美元	6.4601	6.5249	6.9762	6.8632
欧元	7.6862	8.0250	7.8155	7.8473

（二）各项期间费用的会计核算方法，费用控制情况

1、期间费用的会计核算方法

公司的期间费用按不同的支付方式分为直接支付、摊销费用、预提待付和已付待摊四种情况。

（1）直接支付费用

直接支付费用是指以货币资金支付本期发生的费用。如期间费用中的差旅费、办公费、会议费、业务宣传费等。由于这些费用在本期发生、本期支付，并应由本期承担，因此在支付款项时，直接计入当期费用。

（2）摊销费用

摊销费用是指不需要通过货币结算，而是以摊销的方式计入本期的费用。如期间费用中的固定资产折旧、无形资产摊销等。

（3）已付待摊费用

已付待摊费用是指企业为正确核算财务成果，对一次支出而在若干期间受益的费用采用待摊方式计入以后各期的费用。按摊销期长短的不同，已付待摊费用

分为两类，一类是摊销期在一年以内的短期待摊费用，如公司支付的次年的房租、次年的财产保险费、次年的水电费等。另一类是摊销期在一年以上的长期待摊费用，如装修费支出等。

（4）预提待付费用

预提待付费用是指企业为正确计算财务成果，对应由本期承担但本期尚未支付的费用，采用预提的方式计入当期费用。如公司于报告期各期末根据各部门统计的未报销费用情况预提的期间费用。

2、费用控制情况

公司采用以下方法进行期间费用的控制：

（1）资金预算法

公司制定月度资金使用计划公司对各项期间费用进行预算控制，包括年度预算、月度预算等。

关于期间费用的具体科目，预算执行情况如下：

①实行年度预算的科目包括：职工薪酬，对包括工资、奖金、福利费、社保、住房公积金、工会经费、职工教育经费及其他人力费用等实行年度预算；

②实行年度与月度双重预算控制的科目如广告宣传费、业务招待费、差旅费、办公费及车辆费用，实行年度与月度双重预算控制；

③对于财务费用按照公司经营需要发生，无需按年度或月度进行预算控制；对于固定资产及无形资产的折旧与摊销，按《企业会计准则》及公司会计制度计提，无需按年度或月度进行预算控制。

（2）审批控制法

公司的各项费用通过审批程序进行费用控制管理。公司制定了费用报销管理制度，明确各项费用的具体报销标准，明确费用审批的人员及其权限，明确不同级别管理人员的费用审批范围。公司使用了 OA 系统，员工提交费用报销申请，根据费用科目的不同及金额的大小，系统分别设置了相应的审批人、审批权限、审批流程；审批责任人负责审核开支的真实性、合理性、是否预算内支出；财务岗位负责审核单据合法、合规与正确性，以及金额审核。

(3) 审计委员会

公司成立了由董事会审计委员会领导的审计部，主要负责公司审计制度、工作计划的制定，对公司及子公司进行内部审计，审核公司的财务信息及其披露等。

公司通过上述措施，确保各项期间费用发生的真实性与合理性，并确保费用记录的真实、准确、完整。

(三) 对发行人期间费用核算的完整性，各项期间费用与生产经营活动的匹配性的核查程序、比例和结论

1、核查程序

针对公司期间费用核算的完整性以及各项期间费用与生产经营活动的匹配性，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 取得公司报告期内期间费用明细表，分析各费用项目的变动情况，结合公司销售规模和销售结构的变化，判断其变动的合理性。

(2) 计算分析公司报告期各期期间费用率，并与同行业可比上市公司进行比较，判断是否合理。

(3) 获取、编制申报期内各项期间费用明细表，检查各项期间费用明细项目的设置是否符合规定的核算内容与范围，结合成本费用的核查程序，检查是否存在成本费用分类错误；计算分析申报期内各期间费用中各明细项目发生额占该期间费用总额的比例，判断其变动的合理性。

(4) 访谈公司销售、管理、研发、财务等相关部门人员，了解各项主要费用项目的具体内容和变动原因，以及期间费用核算情况。

(5) 选择重要或异常的费用项目，检查合同、发票、付款单据、费用分摊计算表等原始凭证，检查原始凭证是否合法，会计处理是否正确。

(6) 选择重要或异常的费用项目，检查其占营业收入的比例并进行变动分析，如报告期各年运费、市场服务费、产品返修费等，分析变动的合理性。

(7) 比较报告期各期费用分月波动情况，对有重大波动和异常情况的项目查明原因。

(8)分析公司人数变动、生产设备资产的增减变动等与经营情况是否匹配。

(9) 检查重要研究项目立项书、预算表等相关资料，是否与实际发生的研究项目、金额存在重大差异。

(10)实施期间费用截止性测试，检查相关费用是否已计入正确的会计期间。

(11) 结合对期末大额预付款项的核查，检查是否存在已接受劳务或服务未计入当期费用的情况。

(12) 结合对公司实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员等主要关联方银行资金流水的核查，检查是否存在与公司业务相关的资金流水，关注其银行流水是否存在异常资金往来，检查是否存在实际控制人或主要关联方为公司承担费用的情形。

2、核查比例

(1) 销售费用

报告期内，公司的销售费用主要为职工薪酬、市场服务费、产品返修费、运输费用。

针对销售费用中的职工薪酬，抽查公司花名册的员工名单及计入销售费用的员工名单是否一致，并检查每个月的工资单、社保缴纳单等与职工薪酬费用的计提数是否一致，检查每个月的工资发放情况是否与账面一致，计算人均工资，分月分析销售员工人数及人均工资的波动情况。报告期内，检查销售费用职工薪酬金额分别为 698.40 万元、1,108.20 万元、1,497.20 万元和 **1,002.35 万元**。

针对销售费用中的市场服务费，检查公司与境外服务商签订的合同，比较报告期各期合同关键条款的变动，检查市场服务费的计算表，检查计算表中使用的服务费率是否与合同一致，检查计算表中的销售额与销售明细表中的客户销售额是否一致，判断市场服务费的计提是否充分，分析报告期各期每个境外服务商所服务客户的范围、所服务客户的销售额、市场服务费的发生额是否存在异常波动。对境外服务商进行访谈，了解双方的合作背景、合作模式、市场服务费的计提方法、支付方式等，确定报告期各期的市场服务费金额以及支付情况。报告期内，检查市场服务费金额分别为 797.98 万元、1,164.60 万元、976.54 万元和 **577.96**

万元。

对境外服务商的访谈情况汇总如下：

境外服务商名称	访谈时间	访谈形式	访谈地点	受访人员身份
IAO KA TRADE COMPANY LIMITED	2021-4-13	现场访谈	广东省珠海市	股东
VITAL SOLUTION DENTAL COMPANY	2021-3-17	视频访谈	不适用	实际控制人
ASIAN IN&EXPORT LIMITED	2020-1-17	现场访谈	珠海新茂	实际控制人
FEMI CONSULTING LIMITED CORP.	2021-4-13 2020-1-17	视频访谈 现场访谈	不适用 珠海新茂	实际控制人
INTERGLOBAL DWC-LLC	2020-1-18	现场访谈	珠海新茂	实际控制人

通过访谈或函证确认的市场服务费金额如下：

金额：万元

境外服务商名称	市场服务费金额				备注
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	-
IAO KA TRADE COMPANY LIMITED		-	446.12	463.06	通过访谈方式确认
VITAL SOLUTION DENTAL COMPANY	233.17	333.61	-	-	通过访谈方式确认，2021 年 1-6 月通过函证方式确认
ASIAN IN&EXPORT LIMITED	30.87	52.51	61.92	87.34	2018 年和 2019 年通过访谈方式确认，2020 年和 2021 年 1-6 月通过函证方式确认
FEMI CONSULTING LIMITED CORP.	252.68	426.21	492.76	126.94	2018 年至 2020 年通过访谈方式确认，2021 年 1-6 月通过函证方式确认
INTERGLOBAL DWC-LLC	57.96	63.33	108.82	105.84	2018 年和 2019 年通过访谈方式确认，2020 年和 2021 年 1-6 月通过函证方式确认
访谈或函证确认金额小计	574.68	875.66	1,109.62	783.18	-
市场服务费金额合计	577.96	976.54	1,164.60	797.98	-
访谈确认比例	99.43%	89.67%	95.28%	98.15%	-

针对销售费用中的产品返修费，结合预计负债的核查程序，复核各期市场服务费的计算过程，分析计提的产品返修费与实际发生的产品返修费的匹配性，分析与报告期各期义齿类产品的销售额的匹配关系。报告期内，检查产品返修费的金额分别为 984.04 万元、1,055.49 万元、902.39 万元和 **561.56 万元**。

针对销售费用中的运输费用，检查公司运输费用台账、运输合同、运输费用结算单、发票及银行回单，单据及审批齐全，未见异常；对大额运输公司的运输费用进行截止测试，检查运输费用结算单的结算期间；检查分析运输费用与订单量的匹配关系是否合理。报告期内，销售费用运输费的核查金额分别为 1,296.61 万元、1,397.16 万元、8.75 万元和 **3.14 万元**。

针对销售费用中的折旧与摊销，结合固定资产等科目的核查，抽查相关资产是否为销售部门使用，折旧、摊销计提是否准确。报告期内，销售费用的折旧与摊销核查金额分别为 26.22 万元、38.56 万元、41.65 万元和 **52.76 万元**。

针对销售费用中的业务招待费、技术服务费、差旅费等其他费用，分费用明细进行凭证测试，检查支出是否合理，审批手续是否齐全，是否已取得有效的原始凭证，是否存在跨期。报告期内，上述四类费用的核查金额分别为 414.08 万元、362.19 万元、243.89 万元和 **124.67 万元**。

通过上述核查程序，销售费用核查情况汇总如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用当期发生额	2,726.02	4,285.92	5,830.71	4,608.64
核查金额	2,322.44	3,670.43	5,126.21	4,217.33
核查比例	85.20%	85.64%	87.92%	91.51%

（2）管理费用

报告期内，公司的管理费用主要为职工薪酬、中介服务费、折旧与摊销、物业和租赁费。

针对管理费用中的职工薪酬，抽查公司花名册及计入管理费用的员工名单是否一致，并抽查每个月的工资单、社保缴纳单等与职工薪酬费用的计提数是否一致，工资发放情况是否与账面一致，计算人均工资，分月分析管理员工人数及人均工资的波动情况。报告期内，检查管理费用职工薪酬费用金额分别为 1,436.55

万元、1,414.78 万元、1,442.04 万元和 **762.11 万元**。

针对管理费用中的中介服务费，取得了公司报告期内发生的中介服务费明细账，对于其中单笔金额超过 3 万元的费用进行抽查，检查支出是否合理，审批手续是否健全，是否已取得有效的原始凭证，是否跨期。报告期内，中介服务费核查的金额分别为 253.02 万元、262.91 万元、398.10 万元和 **38.30 万元**。

针对管理费用中的折旧与摊销，抽查这些资产是否为行政后勤部门、管理部门等使用，折旧、摊销计提是否准确。报告期内，折旧摊销核查的金额分别为 109.14 万元、150.90 万元、169.65 万元和 **113.21 万元**。

针对管理费用中的物业、租赁费，检查公司签订的房屋租赁合同，抽查公司的费用分摊表，检查是否为行政后勤部门、管理部门等使用，对于其中单笔金额超过 3 万元的费用进行抽查，检查支出是否合理，审批手续是否健全，是否已取得有效的原始凭证，是否跨期。报告期内，物业、租赁费核查的金额分别为 114.38 万元、98.69 万元、58.46 万元和 **0.00 万元**。

针对管理费用中的办公费、业务招待费、维修费等其他费用，分费用明细进行凭证测试，检查支出是否合理，审批手续是否齐全，是否已取得有效的原始凭证，是否存在跨期。报告期内，核查金额合计分别为 93.13 万元、172.35 万元、100.12 万元和 **58.28 万元**。

通过上述核查程序，管理费用的核查情况汇总如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
管理费用当期发生额	1,157.03	2,643.44	2,515.50	2,424.35
核查金额	971.90	2,168.37	2,099.63	2,006.21
核查比例	84.00%	82.03%	83.47%	82.75%

(3) 研发费用

报告期内，公司的研发费用主要为职工薪酬和材料消耗等。

取得研发费用分研发项目的费用明细表，检查重要项目立项书、预算表等，针对研发费用中的职工薪酬，抽查公司花名册的员工名单及计入研发费用的员工名单是否一致，研发员工人数变动与研发项目是否匹配，并抽查工资单、社保缴

纳单等与职工薪酬费用的计提数是否一致，工资发放情况是否与账面一致；计算人均工资，分月分析研发员工人数及人均工资的波动情况。报告期内，职工薪酬核查的金额分别为 656.44 万元、600.49 万元、561.69 万元和 **348.92 万元**。

针对研发费用中的材料消耗，抽查公司研发项目领料清单并与账面数进行核对，进行凭证测试，检查后附的领料单领料人员是否为研发项目人员、领料单数量与出库数量是否一致，检查会计处理是否正确。报告期内，材料消耗核查的金额分别为 502.60 万元、522.55 万元、525.94 万元和 **252.73 万元**。

针对研发费用中的折旧摊销，结合固定资产等科目的核查，检查这些资产是否与研发项目相关，折旧、摊销计提是否准确。报告期内，折旧摊销核查的金额合计分别为 215.51 万元、187.20 万元、147.99 万元和 **73.64 万元**。

通过上述核查程序，研发费用核查情况汇总如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用当期发生额	736.45	1,307.62	1,375.46	1,497.39
核查金额	675.29	1,235.63	1,310.23	1,374.54
核查比例	91.69%	94.49%	95.26%	91.80%

(4) 财务费用

报告期内，公司的财务费用主要为银行存款的利息收入、汇兑损益以及银行手续费。

公司自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则，租赁负债的利息费用在财务费用项目列示。2021 年 1-6 月，利息费用-租赁负债利息费用的核查金额为 **31.57 万元**。

针对财务费用中的利息收入和银行手续费，获取公司的明细账并进行凭证测试。报告期内，利息收入核查的金额分别为 15.03 万元、12.97 万元、27.52 万元和 **7.82 万元**，手续费核查的金额分别为 18.53 万元、21.33 万元、19.99 万元和 **8.79 万元**。

针对财务费用中的汇兑损益，了解公司财务系统中外币项目的折算方法，结合银行存款、应收账款、应付账款等科目中的外币明细，复核期末外币折算是否

正确。报告期内，汇兑损益核查的金额分别为-559.61 万元、-264.28 万元、542.02 万元和 **147.98 万元**。

通过上述核查程序，财务费用的核查情况汇总如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
财务费用当期发生额	180.52	534.49	-255.92	-556.10
核查金额	180.52	534.49	-255.92	-556.10
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

3、核查意见

报告期内，期间费用情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
销售费用	2,726.02	14.36%	4,285.92	14.44%	5,830.71	18.82%	4,608.64	18.47%
管理费用	1,157.03	6.09%	2,643.44	8.91%	2,515.50	8.12%	2,424.35	9.72%
研发费用	736.45	3.88%	1,307.62	4.41%	1,375.46	4.44%	1,497.39	6.00%
财务费用	180.52	0.95%	534.49	1.80%	-255.92	-0.83%	-556.10	-2.23%
合计	4,800.02	25.28%	8,771.47	29.55%	9,465.76	30.55%	7,974.28	31.96%

报告期内，公司期间费用总额占营业收入的比例较为稳定，分别为 31.96%、30.55%、29.55%和 **25.28%**。2020 年度和 **2021 年 1-6 月**，公司期间费用占营业收入比例有所下降，主要原因为公司根据新收入准则，将原计入销售费用的产品销售运费计入合同履约成本。

经核查，公司的期间费用核算完整，各项期间费用与生产经营活动相匹配。

问题 17、关于应收账款

申报文件显示：

(1) 发行人境内应收账款账面余额占内销收入的比例高于境外应收账款账面余额占外销收入的比例，主要原因是境内客户的回款周期通常比境外客户长。

(2) 报告期内，发行人应收账款周转率分别为 5.14 次/年、4.81 次/年、4.56 次/年、2.64 次/年，持续下降。

(3) 2017 年末和 2018 年末，单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款分别为 456.93 万元和 471.56 万元。

(4) 针对主要境外客户的应收账款，发行人在中国出口信用保险公司进行了投保。

请发行人：

(1) 按照内销和外销口径披露报告期内前五大客户的结算模式、信用政策、收款周期，各客户之间是否存在差异及原因，报告期内同一客户是否存在变化，与应收账款前五大客户存在差异的原因。

(2) 披露境内客户的回款周期通常比境外客户长的原因。

(3) 发行人应收账款周转率持续下降的原因，是否存在放宽信用政策以增加销售收入的情形。

(4) 披露报告期各期末发行人账龄超过 1 年的应收账款未收回的原因，结合发行人对各类产品、各类客户的信用政策，披露各期末应收账款期后回款情况、超出合同约定付款时点的应收账款金额及期后回款情况，各期逾期客户情况、逾期原因、是否存在回款风险、坏账准备计提情况。

(5) 披露单项计提坏账的客户情况及原因，是否存在行业的信用恶化状况。

(6) 披露出口信用保险的具体情况、投保占比、投保费用列支、投保期限及投保赔付等，如不存在，请进一步解释未投保的原因及未来应对海外客户违约的具体措施。

(7) 披露发行人坏账准备计提政策与同行业可比公司的对比情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明应收账款函证情况，是否存在回函不相符的情况，如存在，请说明具体金额及占比、原因，采取的替代程序及核查结论。

回复：

一、按照内销和外销口径披露报告期内前五大客户的结算模式、信用政策、收款周期，各客户之间是否存在差异及原因，报告期内同一客户是否存在变化，与应收账款前五大客户存在差异的原因。

【情况说明及补充披露】

（一）按照内销和外销口径披露报告期内前五大客户的结算模式、信用政策、收款周期，各客户之间是否存在差异及原因，报告期内同一客户是否存在变化

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）2、应收账款”补充披露如下：

“（6）内销和外销前五大客户结算模式、信用政策、收款周期等

①内销前五大客户

报告期各期，公司内销前五大客户的结算模式、信用政策、收款周期情况如下：

客户名称	结算模式	信用政策	收款周期	报告期内变化情况
泰康拜博及其控制的企业	银行转账	给予的信用期为 2-3 个月	月结	2018 年信用期为 2 个月，2019 年起变为 3 个月
深圳市人民医院	银行转账	给予的信用期为 2 个月	月结	无变化
无锡口腔医院	银行转账	给予的信用期为 3 个月	月结	无变化
云南兑叠医疗器械有限公司	银行转账	给予的信用期为 1 个月以内	月结	无变化
武汉大学口腔医院	银行转账	给予的信用期为 1 个月以内	月结	无变化
中山大学附属口腔医院	银行转账	给予的信用期为 1 个月	月结	无变化
东莞健力口腔医院	银行转账	给予的信用期为 1 个月以内	月结	无变化
南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	银行转账	给予的信用期为 4 个月	月结	无变化

报告期内，公司内销前五大客户的结算模式、收款周期不存在差异；前五大客户的信用期普遍为 3 个月以内，不存在较大差异，其中南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）的信用期为 4 个月，该条款为发行人与客户的商业谈判结果，在报告期内未发生变化。

综上所述，报告期内境内前五大客户之间的结算模式、收款周期不存在差异；信用政策存在一定差异，差异原因合理。

②外销前五大客户

报告期各期，公司外销前五大客户的结算模式、信用政策、收款周期情况如下：

客户名称	结算模式	信用政策	收款周期	报告期内变化情况
PAN-AM DENTAL, LLC	银行转账	给予的信用期为 2 个月	月结	无变化
SENTAGE CORPORATION	银行转账	给予的信用期为 1、3、4 个月	月结	2018 年信用期为 1 个月；2019 年变为 3 个月；2020 年变为 4 个月
QUALITE DENTALE	银行转账	给予的信用期为 1、3、4 个月	月结	2018 年信用期为 1 个月；2019 年变为 3 个月；2020 年变为 4 个月
LD 集团	银行转账	给予的信用期为 1 个月	月结	无变化
PROTEKET AS 及下属企业	银行转账	给予的信用期为 1 个月	月结	无变化
ARTILABS AB	银行转账	给予的信用期为 1 个月	月结	无变化
UNIDENT LAB AS	银行转账	给予的信用期为 1 个月	月结	无变化

报告期内，公司外销前五大客户之间的结算模式与收款周期不存在差异。前五大客户信用期普遍为 2 个月以内；2019 年和 2020 年，SENTAGE CORPORATION、QUALITE DENTALE 为 3-4 个月，原因请参见本题第三问处回复。

综上所述，报告期内境外前五大客户之间的结算模式、收款周期不存在差异；信用政策存在一定差异，差异原因合理。”

（二）内外销前五大客户与应收账款前五大客户存在差异的原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）2、应收账款”补充披露如下：

“（7）内外销前五大客户与应收账款前五大客户存在差异的原因

①内销前五大客户

报告期内，公司内销前五大客户与内销应收账款前五名客户的差异原因如下：

单位：万元

年度	客户名称	应收账款		销售收入		差异原因
		金额	排名	金额	排名	
2021 年 1-6 月	泰康拜博及其控制的企业	1,092.77	1	1,083.69	1	较为匹配
	武汉大众口腔医院有限公司	288.17	2	99.11	非前五大	客户扩张迅速，自身资金较为紧张
	深圳市人民医院	257.07	3	541.33	2	较为匹配
	广州医科大学附属口腔医院	246.65	4	218.13	7	较为匹配；该客户回款周期较长，合同约定的信用期为6个月
	武汉第一口腔医院有限责任公司	211.31	5	37.81	非前五大	客户扩张迅速，自身资金较为紧张
	无锡口腔医院	124.54	非前五大	359.34	3	本期回款情况较好
	中山大学附属口腔医院	10.09	非前五大	340.91	4	本期回款情况较好
	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	189.97	非前五大	310.94	5	本期回款情况较好
2020 年度	泰康拜博及其控制的企业	751.68	1	1,731.86	1	较为匹配
	深圳市人民医院	470.78	2	771.54	2	较为匹配
	武汉第一口腔医院有限责任公司	198.15	3	55.86	非前五大	新冠疫情期间武汉较为严重，客户回款速度放缓
	武汉大众口腔医疗股份有限公司	197.45	4	181.56	非前五大	客户扩张迅速，自身资金需要量大，同时受武汉新冠疫情影响，回款较慢
	新疆元美家禾医疗器械设备有限公司	190.82	5	135.38	非前五大	受新疆新冠疫情影响，客户回款较慢
	无锡口腔医院	136.22	非前五名	610.91	3	本期回款情况较好
	云南兑叠医疗器械有限公司	132.59	非前五名	412.33	4	本期回款情况较好
	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	142.61	非前五名	375.59	5	本期回款情况较好
2019 年度	泰康拜博及其控制的企业	837.09	1	2,097.25	1	较为匹配
	深圳市人民医院	333.48	2	1,097.87	2	较为匹配
	珠海九龙医院有限公司	164.72	3	219.82	非前五大	因客户自身资金紧张，回款速度较慢
	无锡口腔医院	164.31	4	551.36	3	较为匹配

年度	客户名称	应收账款		销售收入		差异原因
		金额	排名	金额	排名	
	武汉大众口腔医疗股份有限公司	135.35	5	179.30	非前五大	客户扩张迅速,自身资金需要量大,回款较慢
	中山大学附属口腔医院	-	非前五名	310.05	4	本期回款情况较好
	武汉大学口腔医院	60.14	非前五名	281.93	5	本期回款情况较好
2018年度	泰康拜博及其控制的企业	539.15	1	2,023.88	1	较为匹配
	华中科技大学协和深圳医院(深圳市南山区人民医院)	223.32	2	167.75	非前五大	因客户付款流程复杂,导致付款延迟;已于2019年恢复正常回款
	武汉第一口腔医院	104.60	3	63.03	非前五大	客户资金较为紧张,回款速度较慢
	无锡口腔医院	73.99	4	380.62	3	较为匹配
	郑州大学第一附属医院	66.12	5	99.21	非前五大	客户回款较慢,已于2020年停止与该客户合作
	深圳市人民医院	0.85	非前五名	631.54	2	本期回款情况较好
	武汉大学口腔医院	32.17	非前五名	280.20	4	本期回款情况较好
	东莞健力口腔医院	2.94	非前五名	197.39	5	本期回款情况较好

从上表中可以看出,报告期内,除武汉第一口腔医院有限责任公司、武汉大众口腔医疗股份有限公司和新疆元美家禾医疗器械设备有限公司外,公司内销应收账款前五名客户与内销收入前五大客户较为匹配。前述三家公司应收账款和销售收入存在差异的具体原因参见上表,差异原因合理。

②外销前五大客户

报告期内,公司外销前五大客户与外销应收账款前五名客户的差异原因如下:

单位:万元

年度	客户名称	应收账款		销售收入		差异原因
		金额	排名	金额	排名	
2021年1-6月	PAN-AM DENTAL, LLC	2,094.01	1	2,940.98	1	较为匹配
	SENTAGE CORPORATION	915.05	2	1,250.47	2	较为匹配
	QUALITE DENTALE	441.96	3	1,206.63	3	较为匹配
	LD 集团	350.42	4	1,004.14	4	较为匹配

年度	客户名称	应收账款		销售收入		差异原因
		金额	排名	金额	排名	
	ARTILABS AB 及 UNIDENT LAB AS	183.38	5	520.19	6	较为匹配
	PROTEKET AS 及其下属企业	119.08	非前五大	686.04	5	本期回款情况较好
2020年度	PAN-AM DENTAL, LLC	1,501.41	1	5,340.30	1	较为匹配
	SENTAGE CORPORATION	652.20	2	2,049.80	2	较为匹配
	LD 集团	438.82	3	1,704.85	3	较为匹配
	QUALITE DENTALE	418.57	4	1,393.22	4	较为匹配
	ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD	173.03	5	186.24	非前五大	受疫情影响，客户经营不善，未能回款；发行人已将相关逾期款项事项报中信保索赔
	PROTEKET AS 及其下属企业	110.24	非前五名	1,134.09	5	本期回款情况较好
2019年度	PAN-AM DENTAL, LLC	882.36	1	5,189.66	1	较为匹配
	SENTAGE CORPORATION	811.56	2	3,141.44	2	较为匹配
	QUALITE DENTALE	498.39	3	1,371.95	4	较为匹配
	ARTILABS AB 及 UNIDENT LAB AS	266.71	4	969.91	7	较为匹配
	PROTEKET AS	213.21	5	1,109.64	5	较为匹配
	LD 集团	140.52	非前五名	1,971.06	3	本期回款情况较好
2018年度	PAN-AM DENTAL, LLC	742.85	1	4,777.61	1	较为匹配
	SENTAGE CORPORATION	333.04	2	2,847.33	2	较为匹配
	PROTEKET AS	176.77	3	991.05	4	较为匹配
	GD DENTALTECHNIK GMBH	126.07	4	885.08	7	较为匹配
	ZAHNERSATZ MULLER E.K.	116.96	5	648.41	9	较为匹配
	QUALITE DENTALE	95.64	非前五名	1,147.38	3	本期回款情况较好
	ARTILABS AB 及 UNIDENT LAB AS	78.38	非前五名	947.05	5	本期回款情况较好

从上表可以看出，报告期内，除 ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD 客户外，公司外销应收账款前五名客户与外销收入前五大客户较为匹配。

2020年,外销客户 ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD 资金周转困难,未能及时回款,公司已将相关逾期款项事项报中信保索赔。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序:

- 1、对境内外前五大客户进行实地走访或视频访谈。
- 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、对武汉第一口腔医院有限责任公司、武汉大众口腔医疗股份有限公司进行实地走访和函证;对新疆元美家禾医疗器械设备有限公司进行视频访谈和函证。
- 4、查阅发行人与主要客户签署的销售合同。
- 5、对主要客户的销售回款记录进行抽查。
- 6、访谈发行人的财务及业务部负责人,了解报告期内发行人主要客户的结算模式、信用政策、收款周期,各客户之间是否存在差异及原因,报告期内同一客户是否存在变化;了解内外销前五大客户与应收账款前五大客户存在差异的原因。

【核查意见】

经核查,保荐机构和申报会计师认为:

- 1、报告期内,发行人境内、境外前五大客户之间结算模式和收款周期不存在差异,信用政策存在一定差异,差异原因合理。
- 2、报告期内,发行人同一客户不同年度之间结算模式、收款周期不存在变化,部分客户信用政策存在变化,变动原因合理。
- 3、报告期内,除 ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD 客户外,发行人境外前五大客户与境外应收账款前五名客户较为匹配。
- 4、报告期内,除武汉第一口腔医院有限责任公司、武汉大众口腔医疗股份有限公司和新疆元美家禾医疗器械设备有限公司外,公司境内前五大客户与境内应收账款前五名客户较为匹配,前述三家客户应收账款和销售收入存在差异的原因合理。

二、披露境内客户的回款周期通常比境外客户长的原因

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）2、（1）应收账款总体构成分析”补充披露如下：

“境内客户的回款周期通常比境外客户长，主要原因是：公司的境内客户主要为公立医院、民营口腔医院和牙科诊所等，其中公立医院付款时内部审批流程一般较长，回款周期一般较境外客户长，但信用资质好；对于民营口腔医院和牙科诊所等，公司业务员需要经常往返取牙模、送货等，对其经营动态较为了解，因此给予的回款周期一般较境外客户长。公司的境外客户主要为技工所，分布于美国、德国、法国、挪威、瑞典的多个城市，应收账款的管理难度较境内客户增加，为控制坏账风险，公司通常给予境外客户的回款周期一般较短，且境外客户一般可较好地执行双方的约定。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对境内外主要客户进行实地走访或视频访谈。
- 2、访谈销售人员，了解境内客户的回款周期通常比境外客户长的原因。
- 3、对主要客户的销售回款记录进行抽查。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人境内客户的回款周期通常比境外客户长的原因合理。

三、发行人应收账款周转率持续下降的原因，是否存在放宽信用政策以增加销售收入的情形。

【情况说明】

（一）应收账款周转率持续下降的原因

报告期内，公司应收账款周转率情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款周转率（次/年）	3.39	3.27	4.56	4.81
应收账款周转天数（天）	106.00	110.00	79.00	75.00

注：周转天数=360 天/周转率，天数按四舍五入取整数，为增加可比性，2021 年 1-6 的数据进行了年化处理。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 4.81 次/年、4.56 次/年、3.27 次/年和 **3.39 次/年**，周转天数分别为 75 天、79 天、110 天和 **106 天**。2019 年应收账款周转率较 2018 年小幅下降，主要原因是：（1）2019 年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变慢；（2）2019 年部分客户的回款进度有所放缓，导致 2019 年应收账款周转速度变慢。

2020 年应收账款周转天数较 2019 年增加 31 天，增幅较大，主要原因是境外营业收入下降但境外应收账款增加，以及境内应收账款增幅大于境内收入增幅所致。具体情况如下：

2020 年境外营业收入下降了 12.35%，但境外应收账款增加了 14.22%，主要原因是第一大客户 **PAN-AM DENTAL, LLC** 的应收账款增加了 619.05 万元所致。**PAN-AM DENTAL, LLC** 应收账款增加的主要原因是 2020 年末客户短暂延迟了付款，以及 2020 年 11 月、12 月销售收入较 2019 年 11 月、12 月销售收入小幅增加所致。截至 2021 年 3 月 31 日，**PAN-AM DENTAL, LLC** 2020 年末的应收账款已收回 100.00%。

2020 年末境内营业收入增加了 8.62%，但受新冠疫情影响客户回款有所放缓，导致境内应收账款增加了 27.50%。

2021 年 1-6 月应收账款周转率较 2020 年小幅上升。

（二）是否存在放宽信用政策以增加销售收入的情形

报告期内，公司境内外前五大客户信用期列示如下：

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
PAN-AM DENTAL, LLC	2 个月	2 个月	2 个月	2 个月
SENTAGE CORPORATION	4 个月	4 个月	3 个月	1 个月
QUALITE DENTALE	4 个月	4 个月	3 个月	1 个月
LD 集团	1 个月	1 个月	1 个月	1 个月

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
PROTEKET AS 及下属企业	1 个月	1 个月	1 个月	1 个月
ARTILABS AB	1 个月	1 个月	1 个月	1 个月
UNIDENT LAB AS	1 个月	1 个月	1 个月	1 个月
泰康拜博及其控制的企业	3 个月	3 个月	3 个月	2 个月
深圳市人民医院	2 个月	2 个月	2 个月	2 个月
无锡口腔医院	3 个月	3 个月	3 个月	3 个月
武汉大学口腔医院	1 个月以内	1 个月以内	1 个月以内	1 个月以内
东莞健力口腔医院	1 个月以内	1 个月以内	1 个月以内	1 个月以内
中山大学附属口腔医院	1 个月	1 个月	1 个月	未销售
云南兑叠医疗器械有限公司	1 个月以内	1 个月以内	1 个月以内	未销售
南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	4 个月	4 个月	4 个月	未销售

报告期内，境内外主要客户中，除 SENTAGE CORPORATION、QUALITE DENTALE 和泰康拜博外，其他客户的信用期未发生变动。

2019 年与 2018 年相比，公司给予 SENTAGE CORPORATION、QUALITE DENTALE 两家客户的信用期均从 1 个月变为 3 个月，主要原因是客户申请延长信用期，考虑到公司与该两家客户合作年限分别达 12 年和 7 年，合作时间较长，且 2018 年的信用期为 1 个月，信用期较短，公司与该两家客户就信用期延长事宜达成一致。2020 年，因新冠疫情影响，该两家客户的经营情况也受到一定的影响，公司与该两家客户就信用期进一步延长 1 个月达成一致。

2018-2020 年，公司对 SENTAGE CORPORATION 的销售收入分别为 2,847.33 万元、3,141.44 万元和 2,049.80 万元，2019 年较 2018 年增加 10.33%，2020 年较 2019 年下降 34.75%；公司对 QUALITE DENTALE 的销售收入分别为 1,147.38 万元、1,371.95 万元和 1,393.22 万元，2019 年较 2018 年增加 19.57%，2020 年较 2019 年增加 1.55%。不存在因信用期延长导致收入大幅增加的情况。

报告期内，泰康拜博的信用期分别为 2 个月、3 个月、3 个月和 3 个月。2019 年有所延长，主要原因是 2018 年 9-12 月泰康拜博对其 2019 年、2020 年采购义齿事项重新进行招标，公司中标后给予的信用期延长了 1 个月，但仍处于合理范围之内。

综上所述，公司主要客户中部分客户信用期有所延长，但都具有合理性，公司不存在放宽信用政策以增加销售收入的情形。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对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，了解发行人是否存在放宽信用期以刺激销售等情况。
- 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、针对报告期内信用期有所延长的客户，比较对其销售收入的变动情况，核查是否存在放宽信用期以刺激销售的情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人 2018-2020 年应收账款周转率持续下降的原因合理，2021 年 1-6 月应收账款周转率较 2020 年小幅上升；发行人不存在放宽信用政策以增加销售收入的情形。

四、披露报告期各期末公司账龄超过 1 年的应收账款未收回的原因，结合公司对各类产品、各类客户的信用政策，披露各期末应收账款期后回款情况、超出合同约定付款时点的应收账款金额及期后回款情况，各期逾期客户情况、逾期原因、是否存在回款风险、坏账准备计提情况

【情况说明及补充披露】

（一）公司账龄超过 1 年的应收账款未收回的原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）

2、(3) 应收账款账龄分析”修改、补充披露如下:

“报告期各期末, 公司应收账款账龄情况如下:

单位: 万元

项目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
1年以内	11,344.65	91.01	8,917.27	89.55	7,650.79	93.31	4,494.59	83.33
1至2年	480.96	3.86	612.33	6.15	252.51	3.08	233.62	4.33
2至3年	226.12	1.81	173.71	1.74	103.44	1.26	66.59	1.23
3年以上	413.54	3.32	254.25	2.55	192.24	2.34	598.94	11.10
合计	12,465.26	100.00	9,957.57	100.00	8,198.98	100.00	5,393.73	100.00

报告期各期末, 公司应收账款账龄主要集中在1年以内, 账龄在1年以内的应收账款占比分别为83.33%、93.31%、89.55%和91.01%。公司应收账款账龄结构较为合理, 整体回收风险较小, 应收账款质量良好。

2019年末, 账龄在3年以上的应收账款较2018年末有所减少, 主要原因是2019年公司将部分账龄较长且预计无法收回的款项进行了核销。

报告期各期末, 公司账龄超过1年的应收账款余额占比为16.67%、6.69%、10.45%和8.99%, 2019年末1年以上的应收账款占比较低主要是由于公司2019年12月核销了单项计提坏账的应收账款475.85万元。2020年末账龄超过1年的应收账款较2019年末存在较大幅度的增长, 主要是由于疫情影响, 客户回款速度减缓。”

(二) 结合公司对各类产品、各类客户的信用政策, 披露各期末应收账款期后回款情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、(二) 2、(2) 应收账款变动分析”补充披露如下:

“④期后回款情况

报告期各期末, 公司应收账款的期后回款情况如下:

单位: 万元

客户类型	应收账款期末余额	期后回款情况			
		2019年度	2020年度	2021年1-9月	期后回款占比

客户类型		应收账款期末余额	期后回款情况			
			2019 年度	2020 年度	2021 年 1-9 月	期后回款占比
2021-6-30						
境内客户	公立医院	2,370.75	不适用	不适用	1,301.16	54.88%
	民营医院/诊所	4,610.37	不适用	不适用	2,311.27	50.13%
	小计	6,981.13	不适用	不适用	3,612.43	51.75%
境外客户		5,484.14	不适用	不适用	4,416.65	80.53%
合计		12,465.27	不适用	不适用	8,029.08	64.41%
2020-12-31						
境内客户	公立医院	1,921.62	不适用	不适用	1,543.14	80.30%
	民营医院/诊所	3,769.81	不适用	不适用	2,577.26	68.37%
	小计	5,691.43	不适用	不适用	4,120.40	72.40%
境外客户		4,266.14	不适用	不适用	3,853.96	90.34%
合计		9,957.57	不适用	不适用	7,974.36	80.08%
2019-12-31						
境内客户	公立医院	1,470.39	不适用	1,241.72	94.88	90.90%
	民营医院/诊所	2,993.50	不适用	2,354.66	179.57	84.66%
	小计	4,463.89	不适用	3,596.37	274.45	86.71%
境外客户		3,735.09	不适用	3,560.18	1.57	95.36%
合计		8,198.98	不适用	7,156.55	276.02	90.65%
2018-12-31						
境内客户	公立医院	778.12	654.89	43.63	9.77	91.03%
	民营医院/诊所	1,597.21	1,287.71	68.83	41.45	87.53%
	小计	2,375.33	1,942.60	112.46	51.22	88.67%
境外客户		3,018.41	2,432.29	4.23	-	80.72%
合计		5,393.73	4,374.89	116.69	51.22	84.22%

注 1：应收账款期后回款为截至 2021 年 9 月 30 日的的数据。

注 2：2021 年 6 月 30 日的应收账款期后回款为 2021 年 7 至 9 月的回款数据。

公司 2018 年末、2019 年末和 2020 年末应收账款的期后回款情况良好，2021 年 6 月末应收账款的回款比例相对较低，主要是由于回款仅为 2021 年 7-9 月的金额。”

（三）超出合同约定付款时点的应收账款金额及期后回款情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）2、应收账款”补充披露如下：

“（8）超出合同约定付款时点的应收账款金额及期后回款情况

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 1-9 月	期后回款占比
2021-6-30						
境内客户	公立医院	1,018.25	不适用	不适用	387.84	38.09%
	民营医院/诊所	3,160.93	不适用	不适用	1,110.97	35.15%
	小计	4,179.18	不适用	不适用	1,498.81	35.86%
境外客户		2,219.10	不适用	不适用	1,837.83	82.82%
合计		6,398.28			3,336.64	52.15%
2020-12-31						
境内客户	公立医院	865.90	不适用	不适用	601.31	69.44%
	民营医院/诊所	2,142.20	不适用	不适用	1,302.45	60.80%
	小计	3,008.11	不适用	不适用	1,903.75	63.29%
境外客户		1,424.50	不适用	不适用	1,072.40	75.28%
合计		4,432.60	不适用	不适用	2,976.15	67.14%
2019-12-31						
境内客户	公立医院	623.70	不适用	462.08	63.93	84.34%
	民营医院/诊所	1,293.09	不适用	814.06	97.99	70.53%
	小计	1,916.79	不适用	1,276.14	161.92	75.02%
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	163.49	75.21%
2018-12-31						
境内客户	公立医院	411.17	309.81	35.92	0.32	84.16%
	民营医院/诊所	825.02	584.57	54.80	24.47	80.46%
	小计	1,236.19	894.39	90.72	24.80	81.70%
境外客户		1,052.91	468.13	2.98	-	44.74%
合计		2,289.09	1,362.51	93.70	24.80	64.70%

注：应收账款期后回款为截至 2021 年 9 月 30 日的数据。

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）随着境内销售收入的增加，应收账款余额也同步增加；（2）由于疫情影响，境内客户的回款速度放缓；（3）公司在与境内客户合作时，客户未严格执行合同约定的信用期。根据公司与客户之间日常的沟通与联系，客户逾期应收账款的期后回款风险较低。公司 2018 年末、2019 年末和 2020 年末境内客户逾期的应收账款回款较好，2021 年 6 月末境内客户逾期的应收账款回款比例相对较低，主要是由于回款仅为 2021 年 7-9 月的数据。

公司 2018 年末境外客户逾期的应收账款的期后回款比例仅为 44.74%，主要是由于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单项计提了坏账，并于 2019 年进行了核销，剔除单项计提坏账部分，应收账款的期后回款比例为 81.04%，回款比例较高。公司 2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末境外客户逾期的应收账款的期后回款比例分别为 75.75%、75.28%和 82.82%，回款情况较好。”

（四）各期逾期客户情况、逾期原因、是否存在回款风险、坏账准备计提情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）2、应收账款”补充披露如下：

“（9）各期逾期客户情况、逾期原因、是否存在回款风险、坏账准备计提情况

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	期后回款	逾期金额的坏账计提情况	逾期原因
2021-6-30						
1	PAN-AM DENTAL, LLC	1,018.95	15.93%	1,018.95	50.95	客户延迟付款
2	SENTAGE CORPORATION	645.39	10.09%	645.39	32.27	客户延迟付款
3	泰康拜博及其控制的企业	453.12	7.08%	268.98	40.43	客户未及时付款
4	武汉大众口腔医疗	209.47	3.27%	127.73	14.24	客户未及时付款

序号	客户名称	逾期金额	占总逾期金额比例	期后回款	逾期金额的坏账计提情况	逾期原因
	股份有限公司					
5	ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD	105.63	1.65%	-	105.63	恶意拖欠货款,已单项计提坏账
合计		2,432.55	38.02%	2,061.05	243.52	
2020-12-31						
1	PAN-AM DENTAL, LLC	506.96	11.65%	506.96	25.35	圣诞节、客户付款延迟
2	CENTRE DENTAIRE MAGENTA	258.13	5.93%	258.13	12.91	圣诞节、客户付款延迟
3	泰康拜博及其控制企业	236.20	5.43%	152.11	27.44	客户未及时付款
4	深圳市人民医院	194.41	4.47%	194.41	9.72	客户付款审批流程较长
5	新疆元美家禾医疗器械设备有限公司	172.37	3.96%	118.41	13.96	受新疆新冠疫情影响,客户回款较慢
合计		1,368.08	31.45%	1,230.02	89.38	
2019-12-31						
1	泰康拜博及其控制企业	197.61	7.60%	197.61	22.25	客户未及时付款
2	ARTILABS AB/UNIDENT LAB AS	189.91	7.31%	189.91	9.50	圣诞节、客户付款延迟
3	PROTEKET AS	129.92	5.00%	129.92	6.50	圣诞节、客户付款延迟
4	昆明市第一人民医院	108.42	4.17%	102.29	11.79	客户未及时付款
5	武汉第一口腔医院有限责任公司	104.83	4.03%	38.50	16.39	新冠疫情期间武汉较为严重,客户回款速度放缓
合计		730.70	28.12%	658.23	66.41	
2018-12-31						
1	泰康拜博及其控制企业	163.19	7.13%	163.19	14.02	客户未及时付款
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	13.41	客户未及时付款
3	PROTEKET AS	101.70	4.44%	101.70	5.08	圣诞节、客户付款延迟
4	SENTAGE CORPORATION	95.81	4.19%	95.81	4.79	圣诞节、客户付款延迟

序号	客户名称	逾期金额	占总逾期金额比例	期后回款	逾期金额的坏账计提情况	逾期原因
5	ACCUDEN LAB LLC	92.18	4.03%	-	92.18	客户无法回款，已单项计提坏账，并于2019年核销
合计		608.50	26.58%	510.88	129.49	

注1：期后回款为截至2021年9月30日的数据。

注2：报告期各期末，除单项计提坏账外，公司按照应收账款账龄计提坏账。

报告期各期，公司应收账款逾期主要是由于客户未及时付款、付款审批流程较长或受疫情影响客户回款速度放缓等。公司应收账款期后回款整体较好，不存在重大回款风险。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对主要客户进行实地走访或视频访谈，了解其业务规模、经营情况等，核查是否存在回款风险。
- 2、对主要客户进行函证，函证内容包含销售收入和应收账款余额。
- 3、获取中国出口信用保险公司出具的境外主要客户的信用报告，核查其资信情况。
- 4、获取公司的信用政策，检查各客户信用政策差异的合理性，通过访谈等程序，确认信用政策的准确性。
- 5、比较报告期内各客户信用期是否发生变化，判断信用期变动的合理性。
- 6、获取报告期各期末应收账款明细表，分析应收账款余额变动的合理性。
- 7、结合信用期和应收账款发生时间，统计逾期和账龄超过1年的应收账款，了解逾期应收账款的形成原因，是否存在回款风险。
- 8、获取应收账款明细表，结合银行流水核查，检查应收账款回款情况，核实回款金额的准确性。
- 9、检查应收账款期后回款情况，核查逾期款项的期后收回情况。
- 10、获取应收账款坏账准备计提表，结合公司坏账计提政策、信用政策以及客户逾期情况，核查应收账款坏账准备计提是否充分。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人应收账款不存在重大回款风险，坏账准备计提充分。

五、披露单项计提坏账的客户情况及原因，是否存在行业的信用恶化状况**【情况说明及补充披露】**

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）

2、（4）应收账款坏账准备计提情况”补充披露如下：

“2018年至2020年，公司单项计提坏账的客户情况及原因如下：

单位：万元

序号	客户全称	核销金额	合作时长	合作终止时间	单项计提坏账的原因
1	ACCUDEN LAB LLC	94.42	2 年以上	2013-2-1	客户拖欠货款，终止合作后客户拒绝向公司回款
2	DENTALTEC	74.37	3 年以上	2014-2-1	客户已破产，无法追回货款
3	HERRMANN-DENTAL	69.00	4 年以上	2015-5-1	客户拖欠货款，终止合作后客户拒绝向公司回款
4	DSIGN DENTAL LAB,INC	61.17	3 年以上	2014-12-1	
5	CRANIAL GMBH	56.96	4 年以上	2015-5-1	
6	PANOUSSIS DENTAL LAB	40.27	2 年以上	2013-10-1	客户已破产，无法追回货款
7	CABINET DENTAIRE DE LA MADELEINE	32.42	4 年以上	2015-10-1	客户拖欠货款，终止合作后客户拒绝向公司回款
8	LABORATOIRE PROXIDENT	23.50	3 年以上	2014-6-1	客户已破产，无法追回货款
9	BEYCODENT	19.24	2 年以上	2013-11-1	客户拖欠货款，终止合作后客户拒绝向公司回款
10	LABORATOIRE DIADEME	4.50	3 年以上	2014-6-1	
合计		475.85			

注：以上单项计提坏账的客户均以外币进行结算，随着汇率的变动，其对应的本位币金额会发生小额变动。

2018年至2020年，公司单项计提坏账的客户主要为早期开发的客户，由于应收账款催收不及时，导致应收账款无法收回。随着公司境外销售业务的不断增长，管理制度逐渐完善，外销业务投保比例不断提升，公司与境外主要客户的合作关系良好，销售回款正常，不存在行业信用恶化的状况。

2021 年 1-6 月，公司单项计提坏账的客户情况及原因如下：

单位：万元

序号	客户全称	应收账款余额	坏账计提金额	合作时长	合作终止时间	单项计提坏账的原因
1	ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD	105.63	105.63	不足 1 年	2020 年 7 月	客户拖欠货款，终止合作后客户拒绝向公司回款。
合计		105.63	105.63			

2021 年 1-6 月，公司单项计提坏账的客户为 ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD，客户与公司终止合作后拖欠货款，拒绝向公司回款。公司 2020 年 11 月向中信保提交索赔申请，2021 年 6 月已收到中信保 101,660.81 美元赔款。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、了解公司的坏账计提政策和应收账款核销政策。
- 2、获取单项计提坏账的应收账款明细，结合应收账款形成原因和客户经营情况判断应收账款的可收回性。
- 3、查阅口腔行业研究报告，了解口腔行业发展情况。
- 4、查阅同行业可比公司年度报告等，了解同行业可比公司坏账准备计提情况，了解发行人所处行业是否存在信用恶化的状况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人单项计提坏账的原因合理，发行人所处行业不存在信用恶化的状况。

六、披露出口信用保险的具体情况、投保占比、投保费用列支、投保期限及投保赔付等，如不存在，请进一步解释未投保的原因及未来应对海外客户违约的具体措施

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）

2、应收账款”补充披露如下：

“（10）出口信用保险

①出口信用保险的具体情况

报告期内，公司针对主要境外客户的应收账款购买了出口信用保险，保费金额、所有已投保客户的合计最高索赔限额的具体情况如下：

保险单期限	保费金额（万元）	所有已投保客户的合计最高索赔限额（万美元）
2017-10-10 至 2018-10-9	27.54	180.00
2018-10-10 至 2019-10-9	28.84	209.00
2019-10-10 至 2020-10-9	29.68	209.00
2020-10-10 至 2021-10-9	34.00	250.00

中国出口信用保险有限公司除了对所有已投保客户设置合计最高索赔限额外，亦对单个客户设置索赔金额限额。报告期内，公司主要外销客户的索赔金额限额情况如下：

序号	客户名称 (按收入排名前五)	应收账款期 未余额(人民 币万元)	期末索赔金 额限额 (万美元)	美元期 末汇率	索赔金额限额 覆盖应收账款 的比例
2021-6-30					
1	PAN-AM DENTAL, LLC	2,094.01	180.00	6.3682	54.65%
2	SENTAGE CORPORATION	915.05	80.00		55.64%
3	QUALITE DENTALE	441.96	80.00		116.06%
4	CENTRE DENTAIRE MAGENTA	233.21	50.00		134.54%
	COSEM COORD OEUVRES SOCIALES	68.29	30.00		277.04%
	Centre Evry ILAN	44.81	未投保		0.00%
	ORLEANS SOURCE " SANT é POUR TOUS "	3.53	未投保		0.00%
	Centre dentaire - COSEM Orl é ans Centre	0.57	未投保		0.00%
5	PROTEKET AS 及下 属企 业	PROTEKET AS	91.72		277.72%
		PRECIDENT AS	13.59		0.00%
		BODOE DNETALLAB ORATORIUM AS	6.47		0.00%
		TANNSTUDIO	3.72		0.00%
		BERGEN TANNTTEKNIKK	3.58		0.00%

		GOMATIC AS	-	10.00		不适用
2020-12-31						
1	PAN-AM DENTAL, LLC		1,501.41	180.00	6.5249	78.23%
2	SENTAGE CORPORATION		652.20	80.00		80.04%
3	CENTRE DENTAIRE MAGENTA		354.65	50.00		91.99%
	COSEM COORD OEUVRES SOCIALES		62.26	30.00		314.40%
	CENTRE EVRY ILAN		21.92	未投保		0.00%
4	QUALITE DENTALE		418.57	50.00		77.94%
5	PROTEKET AS 及 下属 企业	PROTEKET AS	72.63	40.00		359.36%
		GOMATIC AS	12.22	10.00		533.95%
		BODOE DNETAL LABORATORIUM AS	8.16	未投保		0.00%
		BERGEN TANNTTEKNIKK	0.47	未投保		0.00%
		TANNSTUDIO	2.80	未投保		0.00%
		PRECIDENT AS	13.96	未投保		0.00%
2019-12-31						
1	PAN-AM DENTAL, LLC		882.36	180.00	6.9762	142.31%
2	SENTAGE CORPORATION		811.56	80.00		68.77%
3	CENTRE DENTAIRE MAGENTA		92.78	50.00		375.96%
	COSEM COORD OEUVRES SOCIALES		47.74	30.00		438.39%
4	QUALITE DENTALE		498.39	50.00		69.99%
5	PROTEKET AS		213.21	30.00		98.16%
2018-12-31						
1	PAN-AM DENTAL, LLC		742.85	180.00	6.8632	166.30%
2	SENTAGE CORPORATION		333.04	40.00		82.43%
3	QUALITE DENTALE		95.64	50.00		358.79%
4	PROTEKET AS		176.77	40.00		155.30%
5	ARTILABS AB		65.00	20.00		211.18%
	UNIDENT LAB AS		13.39	10.00		512.56%

②投保费用列支、投保占比情况

公司出口信用保险投保费用列支、投保占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
出口信用保险投保费用	17.00	30.40	28.98	27.76
期末境外客户应收账款余额	5,484.14	4,266.14	3,735.09	3,018.41
上述应收账款余额中已投保金额	4,950.02	3,340.00	2,965.41	2,298.77
期末境外客户应收账款投保比例	90.26%	78.29%	79.39%	76.16%

报告期内，公司投保费用分别为 27.76 万元、28.98 万元、30.40 万元和 17.00 万元，保持相对稳定，投保费用列支于“销售费用-其他费用”科目。

报告期各期末，公司境外客户应收账款余额中已投保金额分别为 2,298.77 万元、2,965.41 万元、3,340.00 万元和 4,950.02 万元，公司境外客户应收账款投保比例分别为 76.16%、79.39%、78.29%和 90.26%，比例较高，出口信用保险覆盖了公司各期末大部分的境外应收账款。

③投保赔付情况

报告期内，针对逾期未回款时间较长的客户，公司共提交三起索赔申请，具体情况如下：

年度	客户全称	索赔事项描述
2020 年度	HANSEATIC DENTAL GMBH	2020 年 3 月提交索赔申请，索赔金额为 61,543 欧元，2020 年 6 月份收到赔款。
	ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD	2020 年 11 月提交索赔申请，索赔金额为 265,245.51 美元，2021 年 6 月收到索赔金额 101,660.81 美元。
2019 年度	JSB DENTAL INC	2019 年 8 月提交索赔申请，索赔金额为 149,740.15 美元，经出口信用保险渠道介入追讨后，收到买方支付货款 80,000 美元；2019 年 12 月收到信保赔款 62,207.41 美元。

”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人购买的出口信用保险单，与发行人的客户清单及对应销售明细、应收账款明细进行比对。

2、获取发行人向中国出口信用保险公司提交的索赔申请书、中国出口信用保险公司理赔案件内部审批表，查阅保险赔付金的相关银行流水，了解发行人投

保赔付的具体情况。

3、访谈发行人的销售人员及财务人员关于出口信用保险的具体情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人的投保情况与实际经营情况相符，且相关变动内容具有合理性。

2、发行人已对境外主要客户的应收账款进行投保，可有效应对境外客户违约不回款的风险。

七、披露发行人坏账准备计提政策与同行业可比公司的对比情况

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）2、应收账款”补充披露如下：

“（11）应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司的对比情况

①2019年1月1日前应收账款坏账准备计提政策对比

项目	公司名称	判断依据或金额标准/计提比例					
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项	家鸿口腔	金额为人民币 100.00 万元以上。					
	赢冠口腔	应收款项账面余额在 300.00 万以上的款项。					
	家红齿科	金额 100 万元以上（含）或占应收款项账面余额 10%以上的款项。					
按信用风险特征组合计提坏账准备应收款项	采用账龄分析法计提坏账准备的组合						
	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
	家鸿口腔	5%	20%	50%	100%	100%	100%
	赢冠口腔	5%	10%	30%	50%	80%	100%
	家红齿科	5%	10%	20%	50%	80%	100%
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项	家鸿口腔	涉诉款项、客户信用状况恶化的应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。					
	赢冠口腔	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。如：应收关联方款项，与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项，已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。					
	家红齿科	账龄 3 年以上的应收款项且有客观证据表明其发生了减值，根据其账面价值与预计未来现金流量现值之间差额确认。					

注：现代牙科和佳兆业健康均为香港上市公司，未披露具体坏账准备计提比例，故上表未列示。

经对比，公司 1 年以内的应收账款按 5%计提坏账准备，与赢冠口腔和家红齿科相同；公司 1-2 年、2-3 年、3-4 年、4-5 年的应收账款坏账准备计提比例均高于赢冠口腔和家红齿科。

②2019 年 1 月 1 日后应收账款坏账准备计提情况对比

公司的应收账款坏账准备计提政策：

对于划分为组合的应收款项，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，该组合按其预期信用损失率计提坏账。公司的预期损失率如下：

账龄	预期损失率（%）
1 年以内（含 1 年）	5.00
1—2 年	20.00
2—3 年	50.00
3 年以上	100.00

同行业可比公司坏账准备计提政策中未披露预期信用损失率。以下通过对比坏账准备计提金额占应收账款期末余额的比例来比较各可比公司的坏账计提情况：

公司名称	坏账准备计提金额占应收账款期末余额的比例		
	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31
赢冠口腔	5.20%	5.31%	5.15%
家红齿科	3.09%	4.07%	2.95%
现代牙科	未披露	6.52%	5.97%
佳兆业健康	0.22%	1.13%	1.12%
可比公司平均值	2.84%	4.26%	3.80%
家鸿口腔	9.54%	9.13%	8.26%

从上表可以看出，2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末，公司应收账款坏账准备计提比例均高于同行业可比公司。

综上所述，报告期内公司应收账款坏账准备计提政策较同行业可比公司更为谨慎。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

查阅同行业可比公司的应收账款坏账准备计提情况，并与家鸿口腔进行对比分析。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人应收账款坏账准备计提政策较同行业可比公司更为谨慎。

八、说明应收账款函证情况，是否存在回函不相符的情况，如存在，请说明具体金额及占比、原因，采取的替代程序及核查结论。补充对境内客户函证情况、对全部客户的函证情况。

报告期各期末，保荐机构会同申报会计师对主要客户期末的应收账款进行了函证，情况如下：

（一）全部客户函证情况**1、全部客户应收账款余额函证情况如下：**

单位：万元

项目		公式	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款		A	12,465.26	9,957.57	8,198.98	5,393.73
发函	应收账款金额	B	10,549.52	8,225.61	6,669.63	4,238.80
	比例	C=B/A	84.63%	82.61%	81.35%	78.59%
回函	相符应收账款金额	D	8,905.70	6,518.07	5,027.40	2,113.02
	回函存在差异，查明后可确认应收账款金额	E	970.36	518.44	1,005.21	1,701.49
	回函确认金额	H=D+E	9,876.06	7,036.51	6,032.61	3,814.50
	回函确认比例	I=H/A	79.23%	70.66%	73.58%	70.72%
回函存在差异	差异金额	F	49.79	-34.26	4.56	362.17
	差异金额占比	F/B	0.47%	-0.42%	0.07%	8.54%
未回函	替代测试确认金额	J	673.46	1,189.10	637.02	424.29
	替代测试确认比例	K=J/A	5.40%	11.94%	7.77%	7.87%
回函及替代测试确认金额合计数占应收账款的比例		L=(H+J)/A	84.63%	82.61%	81.35%	78.59%

2、全部客户主营业务收入函证情况如下：

单位：万元

项目		公式	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入		A	18,529.43	29,077.31	30,612.15	24,932.47
发函	收入金额	B	15,209.28	23,380.18	25,854.38	21,640.30
	比例	C=B/A	82.08%	80.41%	84.46%	86.80%
回函	相符收入金额	D	13,710.91	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	565.40	1,007.45	5,519.88	10,306.57
	回函确认金额	H=D+E	14,276.31	21,122.22	24,351.84	18,892.70
	回函确认比例	I=H/A	77.05%	72.64%	79.55%	75.78%
回函存在差异	差异金额	F	-71.94	4.04	-	50.91
	差异金额占比	F/B	-0.47%	0.02%	-	0.24%
未回函	替代测试确认金额	J	932.97	2,257.96	1,502.54	2,747.59
	替代测试确认比例	K=J/A	5.04%	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	82.08%	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。

报告期各期，保荐机构、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，其中应收账款的差异金额分别为 362.17 万元、4.56 万元、-34.26 万元和 49.79 万元，主营业务收入的差异金额分别为 50.91 万元、0 万元、4.04 万元和 -71.94 万元，差异产生的主要原因为：

(1) 2018 年末，华中科技大学协和深圳医院（深圳市南山区人民医院）和深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院分别产生 182.23 万元和 41.09 万元的回函差异，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。

(2) 2018 年末，SENTAGE CORPORATION 支付货款和公司收到货款存在时间性差异，该差异导致双方存在 93.90 万元的差异。

(3) 其他差异主要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；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，而客户在收到货物时，即进行账务处理等原因。

(二) 境内客户函证情况

1、境内客户应收账款余额函证情况如下：

单位：万元

项目		公式	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款		A	6,981.13	5,691.43	4,463.89	2,375.33
发函	应收账款金额	B	5,236.38	4,168.65	3,318.80	1,786.60
	比例	C=B/A	75.01%	73.24%	74.35%	75.21%
回函	相符应收账款金额	D	3,954.95	2,850.44	2,633.86	1,188.82
	回函存在差异,查明后可确认应收账款金额	E	886.53	518.44	65.73	439.42
	回函确认金额	H=D+E	4,841.47	3,368.88	2,699.58	1,628.24
	回函确认比例	I=H/A	69.35%	59.19%	60.48%	68.55%
回函存在差异	差异金额	F	9.30	-34.26	-0.34	245.40
	差异金额占比	F/B	0.18%	-0.82%	-0.01%	13.74%
未回函	替代测试确认金额	J	394.91	799.76	619.22	158.36
	替代测试确认比例	K=J/A	5.66%	14.05%	13.87%	6.67%
回函及替代测试确认金额合计数占应收账款的比例		L=(H+J)/A	75.01%	73.24%	74.35%	75.21%

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	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
主营业务收入		A	8,702.73	12,477.43	11,689.05	7,927.76
发函	收入金额	B	5,468.48	7,353.74	7,734.43	5,089.84
	比例	C=B/A	62.84%	58.94%	66.17%	64.20%
回函	相符收入金额	D	4,423.22	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	317.78	1,007.45	137.60	551.24
	回函确认金额	H=D+E	4,741.00	6,077.54	6,641.44	3,648.56
	回函确认比例	I=H/A	54.48%	48.71%	56.82%	46.02%
回函存在差异	差异金额	F	-71.94	4.04	-	33.21
	差异金额占比	F/B	-1.32%	0.05%	-	0.65%
未回函	替代测试确认金额	J	727.47	1,276.19	1,092.99	1,441.28
	替代测试确认比例	K=J/A	8.36%	10.23%	9.35%	18.18%
回函及替代测试确认金额合计数占销售金额的比例		L=(H+J)/A	62.84%	58.94%	66.17%	64.20%

报告期内，保荐机构、申报会计师对境内主要客户进行了发函，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，其中应收账款的差异金额分别为 245.40 万元、-0.34 万元、-34.26 万元和 **9.30 万元**；主营业务收入的差异金额分别为 33.21 万元、0 万元、4.04 万元和 **-71.94 万元**。2018 年的回函差异主要由华中科技大学协和深圳医院（深圳市南山区人民医院）和深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院构成，差异金额分别为 182.23 万元和 41.09 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。**2021 年 6 月的回函差异原因主要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；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，而客户在收到货物时，即进行账务处理等原因。**

对于回函差异，保荐机构、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，报告期各期末，公司应收账款回函情况良好，金额可以确认。

问题 18、关于存货

申报文件显示：

（1）发行人存货周转率显著低于行业平均水平，原因为现代牙科、佳兆业健康和家红齿科期末存货余额中不存在发出商品，而发行人存货余额中存在发出商品，导致发行人存货周转速度相对较慢。

（2）报告期各期末，发行人发出商品分别为 388.12 万元、551.53 万元、1,258.98 万元和 1,309.60 万元，占存货的比例分别为 26.61%、21.31%、31.38% 和 32.44%，金额逐年增加。

请发行人补充披露：

(1) 各期末发出商品平均确认收入的周期、期后确认收入时点、金额，是否存在发出商品退回情况及原因、金额，发出商品余额较大且持续上升的原因，量化分析发行人是否存在利用发出商品跨期调节收入的情形。

(2) 报告期各期末存货各细分项库龄情况、金额占比，库龄超过 1 年的存货明细、形成原因及期后结转情况，存货跌价准备测试的主要过程，计提金额是否合理。

(3) 报告期各期末库存商品、在产品对应的在手订单情况，在手订单金额占各报告期末库存商品金额的比例、库存商品的期后销售实现和结转情况。

(4) 存货跌价准备、跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况，存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 对报告期各期末存货实施的监盘程序，包括监盘时间、地点、监盘比例、监盘结果。

(2) 对发出商品真实性、完整性和最终销售情况的核查程序和结论。

回复：

一、各期末发出商品平均确认收入的周期、期后确认收入时点、金额，是否存在发出商品退回情况及原因、金额，发出商品余额较大且持续上升的原因，量化分析发行人是否存在利用发出商品跨期调节收入的情形

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）5、存货”补充披露如下：

“（4）发出商品平均确认收入的周期、期后确认收入时点、金额，是否存在发出商品退回情况及原因、金额，发出商品余额较大且持续上升的原因，量化分析发行人是否存在利用发出商品跨期调节收入的情形

①各期末发出商品平均确认收入的周期、期后确认收入时点、金额

公司的发出商品可分为两类：

A、非寄售类产品，包括义齿类产品和种植类产品。该类商品在客户确认产品清单后，确认收入、结转成本。该类发出商品均有对应的销售订单。

B、寄售的种植类产品，即存放在客户寄售仓库中的种植类产品。该类发出商品由客户按需领用，公司定期与客户确认其消耗量，在客户确认后，确认收入、结转成本。该产品无对应的销售订单。

报告期各期末，发出商品的组成明细如下：

单位：万元

类型	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	期末余额	期后结转金额	期末余额	期后结转金额	期末余额	期后结转金额	期末余额	期后结转金额
非寄售类产品	991.65	985.60	1,119.91	1,119.91	852.21	852.21	551.53	551.53
寄售的种植类产品	807.74	637.01	643.13	633.35	406.78	404.56	-	-
合计	1,799.39	1,622.61	1,763.03	1,753.26	1,258.98	1,256.77	551.53	551.53

注：发出商品的期后结转金额为截至 2021 年 9 月 30 日的数据。

报告期内，非寄售类产品期后确认收入的期间分布情况如下：

单位：万元

日期	非寄售类产品	期后实现销售、结转成本金额					
		1 个月以内	1-2 个月	2-3 个月	3-4 个月	4-5 个月	5 个月及以上
2021-6-30	991.65	865.61	80.83	36.06	不适用	不适用	不适用
2020-12-31	1,119.91	1,018.90	85.54	0.12	2.99	1.26	4.09
2019-12-31	852.21	783.48	33.28	2.92	26.43	2.92	2.50
2018-12-31	551.53	497.98	47.30	1.21	3.69	0.15	0.77

注：非寄售类产品期后结转金额为截至 2021 年 9 月 30 日的数据。

报告期内，非寄售类产品中约 90%的部分在次月确认收入，平均确认收入的周期主要在 1 个月以内。

公司期后确认收入的时点为取得经客户确认的产品清单时。

②是否存在发出商品退回情况及原因、金额

对于寄售模式下存放在客户寄售仓库中的种植类产品，公司会根据客户的实际需求和消耗情况调整其寄售仓库中的存货，寄售的种植类产品不存在退货情况。

报告期各期末，非寄售类产品的期后退回情况如下：

单位：万元

日期	非寄售类产品	期后退回金额	占比
2021-6-30	991.65	3.10	0.31%
2020-12-31	1,119.91	7.01	0.63%
2019-12-31	852.21	0.67	0.08%
2018-12-31	551.53	0.44	0.08%

注：期后退回金额为截至 2021 年 9 月 30 日的金额。

报告期各期末，非寄售类产品被退回的比例较低，主要为义齿类产品未达到订单要求而发生的退回。

③发出商品余额较大且持续上升的原因

报告期各期末，各类发出商品占比情况及增长情况如下：

单位：万元

类型		2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
非寄售类产品	期末余额	991.65	1,119.91	852.21	551.53
	增长率	-11.45%	31.41%	54.52%	/
寄售的种植类产品	期末余额	807.74	643.13	406.78	/
	增长率	25.60%	58.10%	/	/
合计	期末余额	1,799.39	1,763.03	1,258.98	551.53
	增长率	2.06%	40.04%	128.27%	/

报告期各期末发出商品余额较大且持续上升的主要原因为：

A、2019 年度公司开展了寄售模式下的种植类产品销售业务，2019 年末寄售模式下的种植类产品金额为 406.78 万元，随着种植类产品销售业务规模的不断增长，寄售客户的持续增加，寄售模式下的发出商品金额持续上升。

B、公司境内销售的产品均需经客户确认，并取得客户确认的产品清单，公司根据经客户确认的产品清单确认销售收入。公司的产品从出库到取得客户确认的产品清单，需要一定的时间，因此随着境内业务量的增长，报告期各期末发出商品金额持续上升。

C、2021 年 6 月末的非寄售类发出商品较上年末呈小幅下跌，主要是由于 6 月的订单量通常较 12 月略低。

④量化分析发行人是否存在利用发出商品跨期调节收入的情形

报告期各期末，公司发出商品中非寄售类产品库龄情况如下：

单位：万元

日期	非寄售类产品	库龄			
		1 个月以内	1-2 个月	2-3 个月	3 个月以上
2021-6-30	991.65	867.73	81.86	36.02	6.04
2020-12-31	1,119.91	1,031.65	65.37	7.90	14.99
2019-12-31	852.21	765.39	68.41	6.31	12.10
2018-12-31	551.53	474.59	66.92	4.47	5.54

报告期各期末的发出商品中，非寄售类产品约 90%的库龄在 1 个月以内，该类产品的库龄与其收入确认周期相匹配，并且该类产品期后未发生大额退回。因此，公司不存在利用发出商品跨期调节收入的情形。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、访谈公司财务人员及销售人员，了解公司销售流程和收入确认依据。
- 2、获取并检查发出商品明细表，及发出商品期后确认收入明细表，分析发出商品收入确认周期。
- 3、获取并检查发出商品期后退回明细，判断退回的原因及金额是否合理。
- 4、对公司销售收入进行截止性测试。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、报告期内，发行人发出商品中非寄售类产品平均确认收入的周期主要在 1 个月以内，期后确认收入的时点为取得经客户确认的产品清单时。
- 2、报告期内，发行人发出商品期后退回的比例较低，退回原因合理。
- 3、报告期各期末，发行人发出商品期末余额较大且持续上升的原因合理，
- 4、发行人不存在利用发出商品跨期调节收入的情形。

二、报告期各期末存货各细分项库龄情况、金额占比，库龄超过 1 年的存货明细、形成原因及期后结转情况，存货跌价准备测试的主要过程，计提金额是否合理

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）5、存货”补充披露如下：

“（5）存货各细分项库龄情况、金额占比，库龄超过 1 年的存货明细、形成原因及期后结转情况

①报告期各期末存货各细分项库龄情况、金额占比

报告期各期末，公司的存货由原材料、周转材料、在产品、库存商品、发出商品、合同履行成本组成。报告期各期末，公司存货的总体库龄如下：

单位：万元

库龄	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例	余额	比例
1 年以内	5,196.02	92.08%	4,128.89	86.62%	3,568.26	88.92%	2,351.68	90.88%
1-2 年	190.45	3.38%	398.64	8.36%	274.95	6.85%	65.43	2.53%
2-3 年	107.19	1.90%	103.55	2.17%	39.15	0.98%	135.18	5.22%
3 年以上	149.12	2.64%	136.06	2.85%	129.90	3.24%	35.58	1.37%
合计	5,642.78	100.00%	4,767.14	100.00%	4,012.27	100.00%	2,587.87	100.00%

报告期各期末，公司存货的库龄主要集中在 1 年以内，1 年以内的存货占比在 85%以上。

A、原材料库龄

报告期各期末，公司原材料的库龄构成如下：

单位：万元

库龄	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例	余额	比例
1 年以内	991.75	76.25%	952.95	75.99%	921.03	76.10%	809.07	78.30%
1-2 年	67.68	5.20%	75.53	6.02%	130.17	10.76%	64.65	6.26%

库龄	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例	余额	比例
2-3 年	102.84	7.91%	99.27	7.92%	38.53	3.18%	125.21	12.12%
3 年以上	138.39	10.64%	126.28	10.07%	120.53	9.96%	34.32	3.32%
合计	1,300.66	100.00%	1,254.04	100.00%	1,210.27	100.00%	1,033.25	100.00%
存货跌价准备	105.16		113.22		105.77		91.28	

报告期各期末,公司库龄在 1 年以内的原材料占比分别为 78.30%、76.10%、75.99%和 76.25%,库龄结构较为稳定。库龄为 3 年以上原材料逐年增加,主要是因为部分客户对材料品牌要求的变更,公司前期备货较多、生产领用量较小。

B、周转材料库龄

报告期各期末,公司周转材料的库龄构成如下:

单位:万元

库龄	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例	余额	比例
1 年以内	36.83	73.55%	31.47	71.21%	28.39	69.97%	22.52	65.21%
1-2 年	1.22	2.43%	1.60	3.62%	2.19	5.40%	0.78	2.26%
2-3 年	1.3	2.60%	1.34	3.04%	0.62	1.54%	9.98	28.89%
3 年以上	10.73	21.42%	9.78	22.12%	9.37	23.09%	1.26	3.64%
合 计	50.08	100.00%	44.19	100.00%	40.57	100.00%	34.53	100.00%

报告期各期末,公司库龄在 1 年以内的周转材料占比分别为 65.21%、69.97%、71.21%和 73.55%,库龄为 3 年以上的周转材料主要为公司前期购买的生产用模具,公司已全额计提跌价准备。

C、在产品库龄

报告期各期末,公司在产品均为未完成生产的义齿类产品,库龄均在 1 年以内,具体如下:

单位:万元

库龄	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例	余额	比例
1 年以内	92.02	100.00%	72.80	100.00%	63.20	100.00%	71.62	100.00%
合计	92.02	100.00%	72.80	100.00%	63.20	100.00%	71.62	100.00%

D、库存商品库龄

报告期各期末，公司库存商品的库龄构成如下：

单位：万元

库龄	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例	余额	比例
1 年以内	2,263.46	94.99%	1,293.27	80.05%	1,296.67	90.09%	896.93	100.00%
1-2 年	116.82	4.91%	319.43	19.77%	142.59	9.91%	-	-
2-3 年	2.47	0.10%	2.94	0.18%	-	-	-	-
合计	2,382.75	100.00%	1,615.64	100.00%	1,439.25	100.00%	896.93	100.00%

公司的库存商品主要为购买的种植类产品以及少部分已完工、未发货的义齿类产品。报告期各期末，库存商品的库龄主要集中在 1 年以内。库龄 1 年以上的库存商品主要为种植类产品的备货。

E、发出商品库龄

报告期各期末，公司发出商品的库龄构成如下：

单位：万元

库龄	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例	余额	比例
1 年以内	1,794.07	99.70%	1,760.96	99.88%	1,258.98	100.00%	551.53	100.00%
1-2 年	4.74	0.26%	2.08	0.12%	-	-	-	-
2-3 年	0.58	0.03%						
合计	1,799.39	100.00%	1,763.03	100.00%	1,258.98	100.00%	551.53	100.00%

报告期各期末，发出商品的库龄主要集中在 1 年以内。

F、合同履约成本

公司于 2020 年开始执行新收入准则，公司将履行合同同时发生的运费、报关费等作为合同履约成本，期末余额为尚未结转的合同履约成本，金额为 17.45 万元和 17.89 万元。

②库龄超过 1 年的存货明细、形成原因及期后结转情况

报告期各期末，库龄为 1 年以上的存货主要为原材料和库存商品，主要是公司根据生产及销售情况进行的备货。报告期各期末库龄为 1 年以上的存货明细期

后结转情况如下：

单位：万元

存货类别	日期	库龄大于一年的存货金额	2019 年结转金额	2020 年结转金额	2021 年 1-9 月结转金额	结转金额占期末余额的比例
原材料	2021-6-30	308.91	不适用	不适用	18.39	5.95%
	2020-12-31	301.09	不适用	不适用	73.13	24.29%
	2019-12-31	289.24	不适用	70.19	24.37	32.69%
	2018-12-31	224.18	72.87	33.12	6.87	50.34%
周转材料	2021-6-30	13.24	不适用	不适用	0.32	2.42%
	2020-12-31	12.72	不适用	不适用	0.75	5.90%
	2019-12-31	12.18	不适用	1.09	0.43	12.48%
	2018-12-31	12.01	2.08	0.25	0.25	21.48%
库存商品	2021-6-30	119.29	不适用	不适用	37.03	31.04%
	2020-12-31	322.37	不适用	不适用	236.75	73.44%
	2019-12-31	142.59	不适用	131.04	4.86	95.31%
	2018-12-31	-	-	-	-	-
发出商品	2021-6-30	5.32	不适用	不适用	0.28	5.27%
	2020-12-31	2.08	不适用	不适用	1.44	69.23%
	2019-12-31	-	-	-	-	-
	2018-12-31	-	-	-	-	-

注 1：原材料、周转材料、在产品的期后结转指期后被领用的金额，发出商品、库存商品的期后结转指期后结转成本的金额。

注 2：存货明细期后结转金额为截至 2021 年 9 月 30 日的数据。”

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）

5、（7）存货跌价准备计提情况”修改、补充披露如下：

“报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为 102.78 万元、117.10 万元、127.30 万元和 117.37 万元，占存货余额的比例分别为 3.97%、2.92%、2.66%和 2.08%，主要系原材料、周转材料计提的存货跌价准备。

公司通过定期进行存货盘点及库龄分析，了解各类存货的结存状况，通过评价滞销、呆滞物料，识别无价值和存在减值迹象的存货。公司的存货跌价准备测试的过程如下：

A、对于存在减值迹象的存货，如已过期的存货、生产中不再需要且无转让

价值的存货等，公司对该类存货全额计提存货跌价准备，计入当期损益。

B、对于不存在减值迹象的存货，公司将存货估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值，并于资产负债表日，按照成本与可变现净值孰低计量。

公司存货跌价准备计提金额合理。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取并检查报告期各期末的存货库龄明细表，分析存货库龄的合理性，确定公司是否存在积压、损毁无使用价值的存货。
- 2、获取存货期后结转明细，检查是否存在异常结转。
- 3、检查和分析存货是否存在减值迹象，判断发行人计提存货跌价准备的合理性。
- 4、对报告期各期末的存货进行监盘，观察是否存在积压、损毁的存货，与账面记录是否一致。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、报告期各期末，发行人存货库龄结构合理，存货的库龄主要集中在1年以内，库龄超过1年的存货形成原因合理。
- 2、报告各期末，发行人存货跌价准备计提金额合理。

三、报告期各期末库存商品、在产品对应的在手订单情况，在手订单金额占各报告期期末库存商品金额的比例、库存商品的期后销售实现和结转情况

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）5、存货”补充披露如下：

“（6）库存商品、在产品对应的在手订单情况，在手订单金额占各报告期期末库存商品金额的比例、库存商品的期后销售实现和结转情况

①报告期各期末库存商品、在产品对应的在手订单情况，在手订单金额占各报告期期末库存商品金额的比例

报告期各期末，公司库存商品、在产品的在手订单情况如下：

单位：万元

时点	类别		期末余额	在手订单对应的成本金额	订单覆盖率
2021-6-30	在产品		92.02	92.02	100.00%
	库存商品	义齿类产品	27.46	27.46	100.00%
		种植类产品	2,235.46	1,222.58	54.69%
		其他	119.83	-	-
		合计	2,382.75	1,250.04	52.46%
2020-12-31	在产品		72.80	72.80	100.00%
	库存商品	义齿类产品	23.68	23.68	100.00%
		种植类产品	1,523.83	786.00	51.58%
		其他	68.13	-	-
		合计	1,615.64	809.68	50.12%
2019-12-31	在产品		63.20	63.20	100.00%
	库存商品	义齿类产品	41.12	41.12	100.00%
		种植类产品	1,398.13	245.01	17.52%
		合计	1,439.25	286.13	19.88%
2018-12-31	在产品		71.62	71.62	100.00%
	库存商品	义齿类产品	35.32	35.32	100.00%
		种植类产品	861.61	-	-
		合计	896.93	35.32	3.94%

注：在手订单覆盖率=在手订单对应的成本金额/期末余额。

公司的义齿类产品均为定制化产品，根据客户的订单需求进行生产，因此，在产品和库存商品中的义齿类产品在手订单覆盖率均为 100.00%。

种植类产品为标准化产品，规格、型号众多，公司需要根据历史销售情况和客户需求提前备货，2018 年种植类产品无在手订单，主要系公司于 2018 年第四季度才开始开展种植类产品业务，2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末种植类产品的在手订单覆盖率分别为 17.52%、51.58%和 54.69%，逐年提高。

②库存商品的期后销售实现和结转情况

报告期内，库存商品的期后销售实现和结转情况如下：

单位：万元

存货类别	日期	期末结存金额	2019 年度结转金额	2020 年度结转金额	2021 年 1-9 月结转金额	结转金额占期末余额的比例
库存商品	2021-6-30	2,382.75	不适用	不适用	724.63	30.41%
	2020-12-31	1,615.64	不适用	不适用	1,005.30	62.22%
	2019-12-31	1,439.25	不适用	1,098.05	307.73	97.67%
	2018-12-31	896.93	766.16	130.05	0.50	99.98%

注：库存商品期后销售实现和结转金额为截至 2021 年 9 月 30 日的数据。

2018 年末和 2019 年末库存商品的期后结转比例分别为 99.98%、97.67%，期后销售实现和结转情况良好；2020 年末库存商品的期后销售实现和结转比例为 62.22%，比例较低，主要系结转数据为 2021 年 1-9 月；2021 年 6 月末库存商品的期后销售实现和结转比例为 30.41%，比例较低，主要系结转数据为 2021 年 7-9 月的数据。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取并检查报告期各期末的存货库龄明细表，分析存货库龄的合理性，确定公司是否存在积压、损毁无使用价值的存货。
- 2、获取存货期后结转明细，检查是否存在异常结转。
- 3、检查和分析存货是否存在减值迹象，判断发行人计提存货跌价准备的合理性。
- 4、对报告期各期末的存货进行监盘，观察是否存在积压、损毁的存货，与账面记录是否一致。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、报告期各期末，发行人在产品、库存商品中的义齿类产品订单覆盖率较高；库存商品中的种植类产品订单覆盖率逐年提高。
- 2、发行人报告期各期末库存商品的期后销售实现和结转情况良好。

四、存货跌价准备、跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况，存货跌价准备计提是否充分

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）5、存货”补充披露如下：

“（8）存货跌价准备与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司各类存货的跌价准备计提余额如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
原材料	105.16	113.22	105.77	91.28
周转材料	10.94	12.49	11.33	11.50
库存商品	1.26	1.59	-	-
合计	117.37	127.30	117.10	102.78

公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

可比公司	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
现代牙科	未披露	未披露	未披露	未披露
佳兆业健康	未披露	未披露	未披露	未披露
赢冠口腔	-	-	-	-
家红齿科	-	-	-	0.10%
本公司	2.08%	2.67%	2.92%	3.97%

同行业可比公司中，现代牙科和佳兆业健康未披露其存货跌价准备计提情况，赢冠口腔未计提存货跌价准备，家红齿科 2018 年末存货跌价准备计提比例为 0.10%，2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末均未计提存货跌价准备。

公司根据自身存货的特点，于资产负债表日按照存货的账面价值与可变现净值孰低为原则对存货计提跌价准备，公司的存货跌价计提较为谨慎，存货跌价准备计提充分。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、检查分析存货是否存在减值迹象以判断公司计提存货跌价准备的合理性。

- 2、检查计提存货跌价准备的依据、方法是否前后一致，是否恰当。
- 3、考虑不同存货的可变现净值的确认原则，复核其可变现净值计算正确性。
- 4、抽查计提存货跌价准备的项目，其期后售价是否低于原始成本。
- 5、抽查存货跌价准备的计算和会计处理是否正确，本期计提或转销是否与有关损益科目金额核对一致。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人存货跌价准备计提充分。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

（一）对报告期各期末存货实施的监盘程序，包括监盘时间、地点、监盘比例、监盘结果

公司的存货主要包括原材料、周转材料、在产品、库存商品、发出商品。保荐机构、申报会计师对原材料、周转材料、在产品、库存商品等主要通过实施监盘程序进行核查，对发出商品以函证及监盘程序相结合的方式核查。

根据公司的存货管理制度，报告期各期末，财务部和存货管理部门需要对公司的存货进行盘点，盘点范围包括原材料、周转材料、在产品、库存商品以及发出商品中的寄售存货。保荐机构、申报会计师对公司报告期各期末的存货实施了监盘程序，制定了对监盘差异的进一步核查程序的相关计划。报告期各期末，保荐机构、申报会计师实施的监盘程序如下：

（1）了解公司存货的内容、性质、各存货项目的重要程度，并获取完整的存货存放地点清单。

（2）取得公司的盘点计划，评估盘点计划是否适当。

（3）根据存放地点清单和盘点计划，结合公司的存货情况、存货盘点时间的安排、盘点地点与存货相关的内部控制及其执行情况等方面制定监盘计划。

（4）在公司盘点存货前，观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货是否已经适当整理和排列，是否附有盘点标识，对未纳入盘点范围的存货查明原因，

防止遗漏或重复盘点。

(5) 观察公司盘点人员是否遵守盘点计划并准确地记录存货的数量和状况；观察公司是否对整个盘点过程实施恰当的监督，确保按照盘点计划执行。

(6) 检查存货，观察存货是否已按存货的型号、规格排放整齐，标识是否清晰，了解是否存在毁损、陈旧、过时、残次的存货。

(7) 执行抽盘：①从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；②从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点的完整性。

(8) 在公司存货盘点结束前，保荐机构、申报会计师再次观察盘点现场并检查盘点表单，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点，检查公司已发放的盘点表单是否全部收回。

(9) 对于存货盘点日不是资产负债表日，抽查盘点日至资产负债表日存货收发记录，推算资产负债表日存货数量、金额，确定盘点日与资产负债表日之间存货的变动是否已作出正确的记录。

(10) 监盘结束后，对监盘情况进行总结，并形成书面监盘小结。

①总体监盘情况

保荐机构和申报会计师对存货的监盘情况如下：

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
监盘时间	2021-6-30、2021-7-1	2020-12-30、 2020-12-31、2021-1-1	2020-1-1、2020-1-6	2019-4-10、2019-4-29
监盘地点	深圳、珠海	北京、深圳、珠海	深圳、珠海、北京	深圳、珠海
监盘范围	原材料、周转材料、 库存商品、发出商品	原材料、周转材料、 库存商品、发出商品	原材料、周转材料、 库存商品、发出商品	原材料、周转材料、 库存商品、发出商品
监盘比例	52.11%	52.15%	55.31%	60.11%

②对原材料、周转材料、库存商品的监盘情况

保荐机构、申报会计师对原材料、周转材料、库存商品主要实施监盘程序，具体情况如下：

项目	监盘比例			
	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
原材料	70.64%	68.53%	59.20%	65.58%
周转材料	50.40%	48.05%	62.42%	32.18%
在产品	24.85%	64.57%	48.68%	41.33%
库存商品	79.58%	82.04%	95.40%	96.64%
合计	74.84%	47.26%	53.48%	61.25%

注 1：监盘比例=监盘金额/期末余额。

注 2：报告期各期末，在产品占存货余额比例较低，监盘比例也较低。

③对发出商品的监盘和函证情况

保荐机构、申报会计师对发出商品以函证及监盘程序相结合的方式进行检查，具体情况如下：

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
监盘比例	4.31%	15.90%	8.28%	-
发函比例	81.98%	78.59%	81.76%	61.99%
其中：回函确认比例	52.87%	55.76%	65.16%	56.37%
替代测试比例	29.11%	22.83%	16.60%	5.62%
总体核查比例	81.98%	78.59%	81.76%	61.99%

注 1：发出商品执行过监盘程序的，均同时执行了发函程序，因此在计算总体核查比例时，只需要统计发函确认的比例，监盘确认的比例已包含在发函比例中，不需要重复计算。

注 2：2021 年 6 月，受疫情影响，广东地区的部分客户对人员进出管控较为严格，不接受保荐机构和申报会计师对寄售存货的盘点。

综上，报告期内，公司存货盘点制度的实际执行情况良好，监盘结果与公司账面记录无重大差异，不存在异常情形。报告期各期末，保荐机构和申报会计师通过监盘和函证程序对存货进行核查的比例分别为 74.46%、79.13%、76.33%和 76.88%。

（二）对发出商品真实性、完整性和最终销售情况的核查程序和结论

对于公司的发出商品，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

（1）了解并测试公司存货管理的内部控制系统，包括采购模块、生产仓储模块、销售出库模块等，并对财务数据和系统数据进行比对，比对结果显示财务数据与业务系统数据一致。

（2）对发出商品中的非寄售类产品检查对应的订单，并执细节测试。

(3) 对公司寄售模式下的主要客户寄售仓库中的发出商品执行监盘程序，以确定存货的真实性。

(4) 对公司主要发出商品对应的客户执行函证程序，以确定存货的真实性和完整性。

(5) 对公司主要发出商品对应的客户进行现场走访或视频访谈，确认发出商品的真实性和完整性。

(6) 结合期后收入确认及回款，验证发出商品的真实性和完整性。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期各期末，发行人的发出商品真实、完整，发出商品中的非寄售类产品除小额退回外，均已实现最终销售。

问题 19、关于固定资产与在建工程

申报文件显示，报告期各期末，发行人固定资产原值分别为 4,554.32 万元、4,880.93 万元、6,636.53 万元和 6,663.91 万元，主要为机器设备、电子设备和 2019 年新增的房屋建筑物中自用部分。侨城坊办公楼工程为公司购置的办公楼，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。

请发行人补充披露：

(1) 报告期内侨城坊办公楼转入固定资产和投资性房地产的金额、开工与竣工时间、验收情况、转固时点和依据，转固的相关会计核算是否合规、累计折旧计提是否充分。

(2) 智能口腔产业园（一期）建设周期、开始建设时间和预计完成时间，截至目前完工进度及与计划工期是否存在差异，预计结转固定资产时间。

(3) 机器设备规模、产能与业务规模的匹配性，机器设备原值的增加与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的匹配性。

(4) 报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，与可比公司的对比情况，分析并披露公司减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明在建工程的成本归集、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出。

回复：

一、报告期内侨城坊办公楼转入固定资产和投资性房地产的金额、开工与竣工时间、验收情况、转固时点和依据，转固的相关会计核算是否合规、累计折旧计提是否充分

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）4、在建工程”中补充披露如下：

“（1）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。

公司根据持有目的的不同，将自用部分转入固定资产进行核算，将出租部分转入投资性房地产进行核算，具体如下：

核算科目	金额（万元）	使用单位	持有目的
固定资产-房屋建筑物	1,117.89	华植医疗	自用
投资性房地产-房屋建筑物	7,858.90	侨城菲诺口腔	出租
合计	8,976.79		

报告期内，侨城坊办公楼工程建设转固情况如下：

项目名称	侨城坊办公楼工程
开工时间	2018-8-1
竣工时间	2019-4-30
验收时间	2019-4-30
转固时间	2019-4-30
转固依据	工程项目已竣工并通过验收，达到预定可使用状态，签发工程验收单。

公司于在建工程达到资产预定可使用状态时，根据持有目的不同，将其分别转入固定资产和投资性房地产，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

在建工程转入固定资产和投资性房地产后，于次月开始计提折旧，公司房屋

及建筑物的折旧年限根据房产证的使用期限确定。

报告期内，公司侨城坊办公楼工程转固时点准确，转固依据充分，转固相关会计政策核算准确，累计折旧计提充分。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

获取并检查侨城坊不动产权证书原件并取得复印件，取得并查阅侨城坊办公楼的原始入账凭证、购置合同、大额施工合同、付款银行回单、竣工验收单据和权属证明文件等资料，判断侨城坊办公楼转入固定资产和投资性房地产的金额、转固时点和依据、转固的相关会计核算是否合规，累计折旧额是否准确。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人侨城坊办公楼工程转固时点准确，转固依据充分，转固相关会计核算准确、合规，累计折旧计提充分。

二、智能口腔产业园（一期）建设周期、开始建设时间和预计完成时间，截至目前完工进度及与计划工期是否存在差异，预计结转固定资产时间

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）4、在建工程”中补充披露如下：

“（2）智能口腔产业园（一期）

智能口腔产业园（一期）项目为发行人本次发行的募投项目之一，地点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。

智能口腔产业园（一期）原计划建设周期为 36 个月，分为设计及前期准备、土建工程、装修工程、设备采购及搬迁、设备安装调试、人员招聘及培训、试运行及验收等阶段。该项目原预计开工时间为 2018 年 7 月，实际开工建设日期为 2018 年 9 月，原计划完工日期为 2021 年 6 月。

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。截至本招股说明书签署之日，该项目土建工程已基本完工，完成工作量经造价审核产值为9,672.80万元，土建工程原预算审核总价8,260.97万元，实际造价超出预算审定价1,411.83万元。目前该项目剩余工作主要为装修工程和设备购置安装，由于工程进度晚于计划工期，而项目建设成本会因材料费、人工费、和设备价格波动而变化，故未施工部分的实际投入预计也将与原预算有所差异。根据当前建设计划，该项目预计结转固定资产的时间为2022年。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、实地查看智能口腔产业园（一期）的工程进度，获取并查阅该项目的付款台账及相关合同、付款凭证，了解截至目前该项目的完工进度与计划工期是否存在差异；访谈发行人智能口腔产业园（一期）的负责人，了解项目预计结转固定资产的时间，目前完工进度与计划工期存在差异的原因。

2、获取智能口腔产业园（一期）的预算报告，以及截至本反馈回复签署日相关工程的投入情况、完工情况，了解智能口腔产业园（一期）是否需要调整预算，以及预算调整的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

智能口腔产业园（一期）计划建设周期为36个月，于2018年9月开始建设，原预计完工时间为2021年6月，但由于疫情影响，发行人智能口腔产业园（一期）目前完工进度及与计划工期存在差异，根据当前建设计划，该项目预计结转固定资产的时间为2022年。

三、机器设备规模、产能与业务规模的匹配性，机器设备原值的增加与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的匹配性

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）3、固定资产”中补充披露如下：

“①机器设备规模、产能与业务规模的匹配性

公司根据车间技工的人均产能及平均技工数量来衡量产能。为保证产能不受设备制约，公司配备的机器设备数量略大于目前总体产能所需。

报告期内公司机器设备原值、产能、主营业务收入比对如下：

项目	2021-6-30	2020 年度	2019 年度	2018 年度
机器设备原值（万元）	5,121.78	4,828.54	4,642.18	4,069.29
设备成新率（注1）	63.36%	65.89%	71.80%	75.65%
产能（万颗、万床）	60.74	113.75	111.49	106.04
产能利用率	104.73%	86.93%	101.65%	95.01%
单位产能占用的设备原值（元/颗或床）（注2）	40.95	41.63	39.07	37.33
主营业务收入（万元）	18,529.43	29,077.31	30,612.15	24,932.47
其中：种植类产品销售收入（万元）	2,402.63	3,430.92	2,149.79	
其中：义齿类产品销售收入（万元）	16,126.80	25,646.39	28,462.36	24,932.47
（期初机器设备原值+期末机器设备原值）/2/义齿类产品销售收入（注3）	15.43%	18.46%	15.30%	15.88%

注1：成新率=机器设备净值/机器设备原值。

注2：单位产能占用的设备原值=（机器设备期初原值+机器设备期末原值）/2/当年产能；
2021年1-6月数据为年化数据。

注3：公司种植类产品销售收入为代理经销收入，不涉及生产与制造，故在比较机器设备规模与业务规模时剔除了该部分销售收入；**2021年1-6月数据为年化数据。**

报告期各期公司机器设备原值随产能、收入的上升而有所增加，公司单位产能占用的设备原值、机器设备原值占销售收入的比例较为稳定，公司的设备规模与产能、业务规模基本匹配。

②机器设备原值的增加与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的匹配性

单位：万元

项目		2021-6-30	2020 年度	2019 年度	2018 年度
长期资产项目	固定资产机器设备原值增加	321.45	380.54	874.70	502.88
	固定资产其他增加	360.66	68.57	81.29	155.99
	无形资产增加	8.08	184.60	21.77	71.17
	长期待摊费用增加	78.12	14.73	29.05	102.14
	在建工程的增加	804.44	2,614.72	5,378.04	5,514.35

项目		2021-6-30	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	其他非流动资产的增加	2.50	168.77	147.33	794.67
影响因素	应付长期资产款项的减少（期初-期末）	381.05	-496.23	-2,011.03	-19.56
	应交税费-增值税-构建长期资产进项税	192.02	270.11	553.64	434.98
合计		2,148.33	3,205.80	5,074.80	7,556.63
现金流量表	购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,148.33	3,205.80	5,074.80	7,556.63

由上表可知，报告期各期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与新增长期资产整体上相匹配。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈生产部门负责人，了解报告期内发行人产能的计算方法，了解发行人生产规模的主要限制因素，了解发行人机器设备的利用情况，判断发行人机器设备规模、产能与业务规模的匹配性。

2、了解并检查现金流量表编制方法，获取编制现金流量表的基础资料，将基础资料中的有关数据和财务报表及附注、会计凭证、付款水单和发票等核对，检查金额是否正确、完整，现金流量分类是否合理。

3、对现金流量表执行勾稽核对及分析程序，检查现金流量表中固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金编制过程，分析报告期各期机器设备原值的增加与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的匹配性。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内发行人机器设备规模、产能与业务规模匹配，机器设备原值的增加与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”匹配。

四、报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，与可比公司的对比情况，分析并披露公司减值准备计提是否充分

【情况说明及补充披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）3、固定资产”中补充披露如下：

“（6）固定资产进行减值测试的具体方法及结果

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的有关规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。

存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

①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；

②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；

③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；

④有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；

⑤资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；

⑥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；

⑦其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

公司建立了固定资产相关的内部控制管理制度，对固定资产进行定期清查和盘点。公司每年至少对固定资产进行一次全面盘点，由财务部和资产使用部门对固定资产进行清查、盘点，观察资产使用情况，以判断是否存在减值迹象，并保证账实相符。报告期内，公司定期组织对固定资产进行清查、盘点，对于闲置或

报废的固定资产，公司已根据实际情况进行了处置。经盘点，报告期各期末，公司的固定资产均正常使用。公司在资产负债表日根据内部及外部信息对固定资产的使用状况、预计经济效益等情况进行综合判断，不存在证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况，不存在减值迹象，无须计提减值准备。

报告期内，现代牙科、赢冠口腔、家红齿科、佳兆业健康均未计提固定资产减值准备，公司与可比公司不存在重大差异。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得发行人的固定资产清单，了解发行人设备的主要用途，实地检查固定资产，抽盘固定资产，并检查是否存在长期闲置、毁损的固定资产，观察是否存在减值迹象。

2、获取并检查发行人资产减值会计政策，访谈发行人高管人员，询问对固定资产进行减值测试的具体过程、依据、参数等信息，结合实地抽盘结果，分析发行人减值准备是否计提充分。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、由于发行人每年至少对固定资产进行一次全面清查、盘点，判断是否存在减值迹象，并对闲置或报废的固定资产根据实际情况进行处置，故报告期各期末发行人固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

2、报告期内，同行业可比公司均未计提固定资产减值准备，发行人与可比公司不存在重大差异。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明在建工程的成本归集、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出

【情况说明】

报告期内，在建工程的成本归集、结转情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
期初金额	7,817.44	5,202.72	9,744.84	-
本期增加	804.44	2,614.72	5,378.04	9,744.84
本期减少	-	-	9,920.17	-
期末金额	8,621.88	7,817.44	5,202.72	9,744.84

报告期内，公司的在建工程包括侨城坊办公楼工程和智能口腔产业园（一期）两个项目。

1、侨城坊办公楼工程

报告期内，侨城坊办公楼工程的成本归集情况如下：

单位：万元

核算内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
购房款	-	-	-	8,058.09
装修费	-	-	462.11	210.37
税费	-	-	246.22	-
合计	-	-	708.33	8,268.46

侨城坊办公楼工程核算的内容主要为购房款、装修费和购房相关税费。2019年4月30日，侨城坊办公楼工程达到预定可使用状态，经验收合格后，根据持有目的，分别转入固定资产和投资性房地产科目进行后续核算。侨城坊办公楼核算的内容均与该工程相关，成本归集不涉及与在建工程无关的支出。

2、智能口腔产业园（一期）

报告期内，智能口腔产业园（一期）的成本归集情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
建筑施工	769.48	2,508.58	3,394.59	1,231.93
工程监理费	15.62	38.85	50.72	21.13
基建设备	4.08	24.98	207.08	24.55
土地款及税金	-	-	915.46	27.92
咨询费	3.87	17.46	62.89	140.12
其他	11.38	24.85	38.98	30.74
合计	804.44	2,614.72	4,669.72	1,476.39

智能口腔产业园（一期）工程核算的主要内容为建筑施工款、工程监理费、基建设备款、咨询费、土地款及税金以及其他与工程相关的费用。2019年12月，公司取得该工程所使用土地的不动产权证，公司将其转入无形资产科目进行后续核算。智能口腔产业园（一期）核算的内容均与该工程相关，成本归集不涉及与在建工程无关的支出。

综上所述，公司在建工程的成本归集不涉及与在建工程无关的支出。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅与侨城坊办公楼的明细账，了解侨城坊办公楼项目的成本归集、结转情况，检查侨城坊办公楼的购房合同、购房发票及纳税凭证，抽查大额装修支出的付款凭证及相关合同、发票等，检查侨城坊办公楼装修工程的竣工验收报告，判断侨城坊办公楼的成本归集不涉及与在建工程无关的支出。

2、获取并查阅智能口腔产业园（一期）的预算报告，项目的付款台账，检查相关土地购置款及纳税凭证，抽查大额工程款的付款凭证及相关合同、发票、结算书等，了解智能口腔产业园（一期）的主要建设项目及内容，以及大额工程支出是否与智能口腔产业园（一期）有关，成本归集是否准确。

3、实地查看侨城坊办公楼及其使用情况，判断侨城坊办公楼装修工程的主要装修项目与实际情况是否吻合。

4、实地查看智能口腔产业园（一期）的建设情况，检查在建工程账面记录的进度是否与形象进度相符。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人在建工程的成本归集、结转准确，成本归集不涉及与在建工程无关的支出。

问题 20、关于长期股权投资与商誉

申报文件显示：

(1) 报告期各期末, 发行人商誉未发生变动, 主要为购买 ACER 和珠海新茂 100%股权形成的商誉 6,466.71 万元。

(2) 报告期各期末, 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, 以权益法核算的长期股权投资收益分别为 0、-5.94 万元、-27.18 万元、-8.59 万元。

请发行人补充披露:

(1) 报告期内 ARCHina 简要财务数据, 对其长期股权投资减值测试过程与方法、可收回金额的确定方法、减值计提情况及对报告期和未来期间经营业绩的影响。

(2) 商誉的确认过程, 结合发行人收购后的整合效果、ACER 和珠海新茂的简要财务数据和经营业绩情况等, 披露商誉是否存在减值迹象, 发行人对其商誉减值测试的过程, 相关参数估计是否合理, 商誉减值是否充分计提。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、报告期内 ARCHina 简要财务数据, 对其长期股权投资减值测试过程与方法、可收回金额的确定方法、减值计提情况及对报告期和未来期间经营业绩的影响

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、(三) 1、长期股权投资”补充披露如下:

“报告期内, ARCHina 简要财务数据如下:

单位: 万元

项目	2021-6-30/2021 年 1-6 月	2020-12-31/2020 年度	2019-12-31/2019 年度	2018-12-31/2018 年度
流动资产	48.44	54.48	71.81	2,743.94
非流动资产	6,481.47	6,481.47	6,128.01	3,417.35
资产合计	6,529.91	6,535.95	6,199.82	6,161.29
流动负债	134.74	111.56	69.29	16.92
负债合计	134.74	111.56	69.29	16.92

项目	2021-6-30/2021年1-6月	2020-12-31/2020年度	2019-12-31/2019年度	2018-12-31/2018年度
少数股东权益				
归属于母公司股东权益	6,295.34	6,424.40	6,130.53	6,144.37
营业收入				
净利润	-157.64	-61.49	-82.89	-17.82
其他综合收益	99.84	-90.07	-30.47	2.26
综合收益总额	-57.80	-151.55	-113.36	-15.56

根据《企业会计准则第8号-资产减值》的规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

根据 Frank,Rimerman+Co.LLP 会计师事务所对 ARCHina 出具的审计报告，经 ARCHina 评估，报告期各期末对 XJet 的投资计提减值准备。公司判断对 ARCHina 的长期股权投资未发生减值迹象，无须对该项长期股权投资计提减值准备。公司综合评估，认为 ARCHina 未来不会对公司的经营业绩产生重大不利影响。

ARCHina 设立的主要目的是投资以色列公司 XJet。XJet 自完成 D 轮融资后，研发工作较为顺利，在 3D 打印材料开发上取得一定进展，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，XJet 的财务数据如下：

单位：万美元

项目	2021-6-30/2021年1-6月	2020-12-31/2020年度	2019-12-31/2019年度	2018-12-31/2018年度
流动资产	1,801.80	1,376.00	1,226.70	1,596.70
非流动资产	1,010.00	1,066.20	1,289.70	365.70
资产合计	2,811.80	2,442.20	2,516.40	1,962.40
流动负债	1,135.50	1,054.10	1,204.50	770.20
非流动负债	1,466.70	1,631.30	1,410.30	164.80
负债合计	2,602.20	2,685.40	2,614.80	935.00
所有者权益合计	209.60	-243.20	-98.40	1,027.40

营业收入	128.70	125.20	105.60	-
净利润	-1,237.30	-1,718.80	-2,675.20	-1,899.50
综合收益总额	-1,237.30	-1,718.80	-2,675.20	-1,899.50

注：XJet2021年6月30日/2021年1-6月的数据未经审计。

报告期内 XJet 于 2021 年 1-6 月完成了最新一轮融资，其投后估值为 6,794.21 万美元。此轮融资完成后，ARCHina 持有 XJet 完全稀释后 13.37% 的股份。

上市公司鲁信创投（600783.SH）参与了 XJet 的 D 轮融资和 2020 年 8 月开始的融资，累计投资 1,600.00 万美元，XJet 研发进展较为顺利，未有减值迹象，截至 2020 年 12 月 31 日，鲁信创投未对 XJet 的投资计提减值。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对公司实际控制人进行访谈，了解公司投资 ARCHina 和 XJet 的原因，分析其商业合理性。
- 2、取得报告期内 ARCHina 的审计报告，重新计算报告期内权益法后续计量的投资收益。
- 3、获取 XJet 的财务报表，查询并了解 XJet 股权融资情况。
- 4、查阅 ARCHina 对 XJet 的长期股权投资的减值测试报告，审核评估方法及主要评估参数及关键性假设的合理性。
- 5、查阅鲁信创投 2020 年度报告，核查其对 XJet 的投资情况，核查其是否对 XJet 的投资计提减值准备。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期各期末，发行人对 ARCHina 的长期股权投资不需要计提减值准备。

二、商誉的确认过程，结合公司收购后的整合效果、ACER 和珠海新茂的简要财务数据和经营业绩情况等，披露商誉是否存在减值迹象，公司对其商誉减值测试的过程，相关参数估计是否合理，商誉减值是否充分计提

【情况说明及补充披露】

（一）购买 ACER 和珠海新茂 100%股权形成的商誉确认过程

“2012 年 9 月、2012 年 10 月及 2013 年 6 月，公司之全资子公司香港家鸿购买 ACER 100%股权和公司购买珠海新茂 100%股权为一次收购分步实施的一揽子交易，总价格为相当于人民币 7,837.05 万元的等值港币，ACER 和珠海新茂于购买日的可辨认净资产公允价值为人民币 1,370.34 万元，形成合并商誉 6,466.71 万元。”

（二）公司收购后的整合效果、ACER 和珠海新茂的简要财务数据和经营业绩情况等。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）6、（2）购买 ACER 和珠海新茂 100%股权形成的商誉减值准备情况”补充披露如下：

“报告期各期，ACER 和珠海新茂形成的资产组实现的营业收入分别为 17,029.13 万元、19,128.03 万元、16,858.77 万元和 **9,987.99 万元**，营业利润分别为 4,320.07 万元、4,380.27 万元、3,500.87 万元和 **1,974.19 万元**。ACER 和珠海新茂被收购后，经营情况良好。”

（三）披露商誉是否存在减值迹象，公司对其商誉减值测试的过程，相关参数估计是否合理，商誉减值是否充分计提

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）6、（2）购买 ACER 和珠海新茂 100%股权形成的商誉减值准备情况”补充披露如下：

“报告期内，公司收购 ACER 和珠海新茂形成的商誉不存在减值迹象，公司按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定在报告期每期末进行商誉减值测试。

公司对 ACER 和珠海新茂形成的商誉进行减值测试时，将资产组账面价值与其可收回金额进行比较。如资产组的可收回金额低于其账面价值，则确认相应的减值损失。商誉减值测试过程具体如下：

①确定商誉资产组

公司收购 ACER 和珠海新茂的股权后，被收购的两家公司形成协同效应，珠海新茂将产品销售给 ACER，并由 ACER 销往欧美等地。公司按上述经营模式组成的资产组对未来年度进行盈利预测。

②确定商誉资产组的可收回金额

公司商誉资产组的可收回金额为资产组预计未来现金流量现值。由于 ACER 和珠海新茂均持续经营，其存续期间为永续期，资产组内的主要资产商誉没有使用寿命期限，因此资产组的收益期为无限期。根据企业会计准则“建立在预算或者预测的基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年”的相关规定，资产组在每期期末以未来 5 年为预计现金流量预测期基期，公司根据历史实际经营数据、行业发展趋势、预期收入增长率、毛利率等指标编制未来 5 年现金流量，预测期以后的现金流量维持不变。现金流量预测使用的折现率以 ACER 和珠海新茂模拟合并后的加权平均资本成本为基础经调整后确定。

公司聘请了银信资产评估有限公司对由于收购 ACER 和珠海新茂形成的商誉进行了专项的商誉减值测试。银信资产评估有限公司采用收益法评估含商誉资产组的可回收价值，并出具了相应的资产评估报告。

报告期各期商誉资产组的可收回价值评估过程如下：

单位：万元

项目			第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	永续期
2021 年 1-6 月 预测	营业收入	金额	8,506.71	20,347.58	21,432.81	22,282.45	22,910.07	22,910.07
		增长率	9.70%	10.02%	5.33%	3.96%	2.82%	0.00%
	营业利润	金额	2,066.55	4,626.84	4,569.21	4,687.23	4,685.33	4,685.33
		增长率	15.47%	14.50%	-1.25%	2.58%	-0.04%	0.00%
	资产组净现金流量		-4,576.32	3,482.22	5,538.40	5,468.60	5,509.80	4,685.33
	折现率		15.42%	15.42%	15.42%	15.42%	15.42%	15.42%
	折现额		-4,415.23	2,808.06	3,869.13	3,310.14	2,889.34	15,928.73
	商誉所在资产组现金流折现值合计		24,400.00					
	资产组可收回价值		24,400.00					
2020 年 度预测	营业收入	金额	18,494.70	20,159.25	21,234.42	22,076.10	22,697.92	22,697.92
		增长率	11.12%	9.00%	5.33%	3.96%	2.82%	
	营业利润	金额	4,453.41	4,727.20	4,681.32	4,749.17	4,742.06	4,742.06
		增长率	27.26%	6.15%	-0.97%	1.45%	-0.15%	
	资产组净现金流量		-4,863.96	4,580.62	5,551.43	5,740.86	5,821.17	4,742.06
	折现率		15.46%	15.46%	15.46%	15.46%	15.46%	15.46%
	折现额		-4,526.40	3,691.98	3,875.45	3,470.92	3,047.96	16,057.49

项目			第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	永续期
	商誉所在资产组现金流折现值合计		25,600.00					
	资产组可收回价值		25,600.00					
2019 年度预测	营业收入	金额	15,921.97	19,473.36	22,775.62	25,775.72	27,566.57	27,566.57
		增长率	11.12%	22.30%	16.96%	13.17%	6.95%	
	营业利润	金额	3,227.02	3,993.42	4,860.87	5,547.91	5,825.49	5,825.49
		增长率	-28.22%	23.75%	21.72%	14.13%	5.00%	
	资产组净现金流量		-8,784.99	1,626.77	5,264.77	5,987.08	6,601.27	5,825.49
	折现率		16.52%	16.52%	16.52%	16.52%	16.52%	16.52%
	折现额		-8,138.41	1,293.28	3,592.15	3,506.03	3,317.14	17,717.34
	商誉所在资产组现金流折现值合计		21,300.00					
	资产组可收回价值		21,300.00					
2018 年度预测	营业收入	金额	18,923.11	19,965.89	20,910.83	21,902.22	22,760.87	22,760.87
		增长率	11.12%	5.51%	4.73%	4.74%	3.92%	
	营业利润	金额	4,215.03	4,357.20	4,460.06	4,562.44	4,596.99	4,596.99
		增长率	-2.43%	3.37%	2.36%	2.30%	0.76%	
	资产组净现金流量		1,807.97	4,203.01	4,248.23	4,354.23	4,357.77	
	折现率		16.67%	16.67%	16.67%	16.67%	16.67%	
	折现额		1,673.82	3,335.09	2,889.22	2,538.08	2,177.14	13,775.81

项目		第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	永续期
	商誉所在资产组现金流折现值合计	26,400.00					
	资产组可收回价值	26,400.00					

注 1：“商誉所在资产组现金流折现值合计”为折现额合计后取整。

注 2：2021 年 6 月末的预测数据中第一年列示的数据为 2021 年 7-12 月。

经复核，商誉减值测试过程中使用的相关参数估计合理。

公司按照预计未来现金流量的现值确定资产组的可收回价值，与资产组账面价值和商誉之和进行比较，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如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
资产组可收回金额	24,400.00	25,600.00	21,300.00	26,400.00
包含商誉在内的资产组账面价值	22,088.69	20,942.17	18,291.66	11,710.92
是否发生减值	否	否	否	否

经测试，报告期各期末，公司收购 ACER 和珠海新茂形成的商誉不存在减值，不需计提商誉减值准备。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对公司实际控制人进行访谈，了解公司收购 ACER 和珠海新茂的背景。
- 2、获取公司收购 ACER 和珠海新茂的交易协议，转让对价支付凭证及审计报告等资料。
- 3、分析公司收购后 ACER 和珠海新茂的经营情况。
- 4、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，检查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。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期各期末，发行人收购 ACER 和珠海新茂时形成的商誉不存在减值迹象，商誉减值测试过程中使用的相关参数估计合理，发行人不需要对商誉计提减值。

问题 21、关于财务规范性

申报文件显示，报告期内，发行人存在第三方回款、员工个人收款以及关联方资金拆借等事项。

请发行人：

(1) 逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于第三方回款核查的相关规定披露第三方回款相关情况及中介机构的核查意见。

(2) 披露报告期内使用个人卡代收货款的金额、占比、个人卡基本信息、具体结算流程，发行人对个人卡的控制情况和措施，个人卡收款信息是否能与真实交易、客户相对应，是否存在资金被挪用、占用的情形。

(3) 按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》相关规定，披露报告期内是否存在转贷、开具无真实交易背景票据等财务内控不规范情形，如存在，请补充披露相关财务内控不规范情形发生的原因、性质、时间及频率、金额及比例、整改措施等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于第三方回款核查的相关规定披露第三方回款相关情况及中介机构的核查意见

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制制度情况”补充披露如下：

“（一）报告期内公司存在的内部控制缺陷及整改情况

1、第三方回款情况

（1）第三方回款的具体情况

报告期内，公司存在销售回款的支付方与签订经济合同的往来客户不一致的情况，即存在第三方回款的情况。报告期内发行人第三方回款金额占营业收入的比例分别为 8.03%、6.60%、3.46%和 2.50%，随着公司逐步加强对第三方回款的规范管理，第三方回款金额及占营业收入的比重呈下降趋势。

报告期内，公司第三方回款金额及占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
第三方回款	境内	境外	境内	境外	境内	境外	境内	境外
	327.16	147.53	631.58	399.77	1,813.89	230.93	1,871.22	133.55
第三方回款金额合计	474.70		1,031.35		2,044.82		2,004.77	
营业收入	18,985.82		29,680.39		30,981.33		24,952.03	
第三方回款占营业收入的比例	2.50%		3.47%		6.60%		8.03%	

(2) 第三方回款的商业合理性

①境内第三方回款

报告期内，公司境内第三方回款情况具体如下：

单位：万元

代付关系		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
个人代付	客户的投资人或经营者	179.38	373.25	356.03	333.71
	客户的自然人股东(含间接股东)	21.71	6.60	205.10	259.09
	客户董事、监事、高级管理人员	-	-	16.62	50.48
	客户投资人、经营者、股东、董事、监事、高级管理人员的亲属、朋友等	-	1.30	468.56	629.30
	客户员工及其亲属	6.90	21.37	446.54	345.75
	其他	1.23	0.01	20.52	61.44
	个人代付小计	209.21	402.54	1,513.37	1,679.78
公对公代付	客户同一实际控制人控制的公司	27.95	87.54	108.38	64.43
	事业单位体系内单位	31.82	58.44	133.78	80.13
	地区性采购平台或国库、财政局	56.38	74.60	52.72	34.22
	其他	1.80	8.47	5.64	12.66
	公对公代付小计	117.95	229.05	300.52	191.44
境内第三方回款金额合计		327.16	631.58	1,813.89	1,871.22

报告期内，公司境内第三方回款以个人代付为主，主要为小规模口腔诊所通过其实际控制人、高管和医生等个人账户支付。报告期内公司个人代付占境内第三方回款的比例为 89.77%、83.43%、63.73%和 63.95%。报告期内，公司对个人

代付进行了重点整改，除不合作客户回尾款外，原则上只允许个人独资企业投资人和个体工商户经营者代回货款，2020 年和 2021 年 1-6 月客户投资人或经营者回款占个人代付的比例为 92.72%和 85.74%。

报告期内，公司公对公第三方回款主要原因为：部分民营连锁口腔诊所，为了提高结算效率，通过体系内指定公司付款；部分公立医院，通过体系内指定的单位或国库、财政局资金付款；部分公立医院需通过当地采购平台进行招采，通过当地集中招标采购平台支付。

②境外第三方回款

报告期内，境外第三方回款的原因分析如下：

单位：万元

代付关系	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
客户同一控制下的公司	68.65	236.71	106.88	12.30
客户关联公司	60.61	60.55	34.78	31.33
客户实际控制人	6.40	10.48	10.56	24.11
客户商业合作伙伴	11.88	88.56	52.24	11.55
客户自然人股东的亲属	-	-	23.10	38.44
其他	-	3.47	3.38	15.83
境外第三方回款金额合计	147.53	399.77	230.93	133.55

公司存在第三方回款情况的境外客户主要为地区性技工所。由于国际结算存在交易不便利和结算时间较长的情形，为了提高结算效率，部分技工所选择通过实际控制人个人账户支付，或由其同一控制下的公司、关联公司、商业合作伙伴等代为支付。

公司的第三方回款与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性；第三方回款的付款方不是发行人的关联方；第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，申报会计师已对第三方回款及销售确认相关内部控制有效性发表明确核查意见；发行人能够合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及比例处于合理可控范围。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人的回款台账，对客户名称与付款方名称不一致的回款记录进行复核，抽取部分第三方回款涉及的销售合同、发货记录、对账单、银行回单、委托付款协议等，确认发行人第三方回款所涉及业务真实，不存在虚构交易或调节账龄情形。

2、计算第三方回款金额占营业收入的比例。

3、对境内外代付货款金额较大的客户进行现场走访、视频访谈或发送确认邮件，同时结合网络核查，了解代付方的具体身份和代付行为的原因，确认第三方回款具有必要性及商业合理性。

4、取得发行人关联方清单、报告期内发行人在职离职员工清单、发行人董事、监事和高级管理人员调查表，就上述获取信息与第三方回款支付方进行交叉匹配，结合发行人及主要关联方资金流水核查情况，判断发行人及其实际控制人、董事、监事和高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排。

5、查阅境外律师对香港家鸿及 ACER 出具的法律意见书，判断境外子公司生产经营是否符合所在地相关法律法规的规定，是否涉及纠纷、诉讼、仲裁等事项，是否存在因违法违规行为被当地主管机构处罚的情形。

6、查询发行人涉诉信息，并对发行人主管销售的人员进行了访谈，确认发行人报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内发行人第三方回款所对应的营业收入真实，不存在虚构交易或调节账龄情形。

2、发行人第三方回款符合行业经营特点，具有必要性及商业合理性。

3、发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

4、第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，申报会计师已对第三方回款及销售确认相关内部控制有

效性发表明确核查意见。

5、发行人能够合理区分不同类别的第三方回款，报告期内第三方回款金额呈下降趋势，相关金额及比例处于合理可控范围。

6、境外销售第三方回款，具有商业合理性、合法合规。

7、报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

8、发行人第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

二、披露报告期内使用个人卡代收货款的金额、占比、个人卡基本信息、具体结算流程，发行人对个人卡的控制情况和措施，个人卡收款信息是否能与真实交易、客户相对应，是否存在资金被挪用、占用的情形

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制制度情况”补充披露如下：

“（一）报告期内公司存在的内部控制缺陷及整改情况

2、业务员回款情况

报告期内，公司存在业务员代收货款的情况，相关账户主要用于个人日常使用，公司不对相关账户实施控制或影响。报告期内业务员代收货款的金额具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
业务员代收货款	-	-	158.64	217.95
营业收入	18,985.82	29,680.39	30,981.33	24,952.03
业务员收款占营业收入的比例	-	-	0.51%	0.87%

业务员代收货款的结算流程通常为：客户通过微信、支付宝或现金的方式将款项先支付给业务员，继而由业务员将货款缴纳至公司并对其所负责客户的货款进行指认，同时标记对应的客户编码和客户名称；应收会计对回款台账复核后逐一登记入账。业务员代收货款的收款记录能够与真实交易、客户相对应，不存在资金被挪用、占用的情形。

报告期内，存在业务员代收货款为客户主要为个体口腔诊所，该类客户规模较小，习惯在业务员寄送牙模、沟通货件问题或催款时，直接将货款支付给业务员。公司业务员代收货款具有单家客户涉及金额较小，业务员单笔转账金额较低的特点。2018 年业务员收款涉及的客户约 74 家，2019 年业务员收款涉及的客户约 44 家，平均单家客户每年通过业务员代收货款金额在 3 万元左右。

上述事项的产生主要是由于公司小规模诊所客户较多，业务员规范意识薄弱，为了便利而代收货款。为杜绝业务员代收货款行为，公司于 2020 年 1 月出台了《关于业务员个人回款管理规定》。规定指出：严禁业务员未经公司许可，利用职务之便，私自收取客户货款，以个人或家属、朋友的名义向公司转款；财务部需对销售回款进行核查，一旦发现业务员回款即报告给相关领导，公司给予严重警告处分，严重者开除处理。同时，公司于 2020 年 1 月对长期挂账的应收账款进行了逐笔核实，确认公司不存在业务员私自挪用、占用应收账款的情况。

自 2020 年 1 月起，公司不存在业务员代收货款的情况，公司内控已逐步规范。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人的回款台账、员工花名册、报告期内离职员工清单，筛选所有由个人代付的回款记录，将付款方姓名与员工花名册、报告期内离职员工清单进行比对，确认发行人业务员代收货款统计表的完整性。

2、针对报告期内存在的业务员收款进行分析程序，了解发行人业务员收款的集中度和所涉及的主要客户。

3、实施实质性抽查程序，汇总业务员收款客户的销售明细，抽取部分销售订单，核查至销售合同、设计单、制作单等原始单据，确认发行人业务员收款所涉及业务的真实性。

4、取得客户书面确认函，要求客户确认其将款项支付给了业务员，且与发行人不存在货款纠纷。

5、对于业务员收款金额较高的客户，将其股东、董监高与发行人在职员工、

报告期内离职员工、发行人主要关联方进行比对，确认其与发行人及发行人员工不存在关联关系。

6、了解业务员收款的流程，发行人相关内控及后续整改情况；要求报告期内涉及业务员收款的业务员出具承诺函，对业务员收款记录的真实性、完整性进行确认。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内发行人业务员收款涉及的个人卡均由业务员个人控制，发行人不对个人卡实施控制或影响，业务员收款的金额和占比较小，收款记录能够与真实交易、客户相对应，不存在销售回款被挪用、占用的情形，自 2020 年 1 月 1 日起，发行人不存在业务员代收货款的情况。

三、按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》相关规定，披露报告期内是否存在转贷、开具无真实交易背景票据等财务内控不规范情形，如存在，请补充披露相关财务内控不规范情形发生的原因、性质、时间及频率、金额及比例、整改措施等

【情况说明及补充披露】

（一）现金交易情况

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制制度情况”补充披露如下：

“（一）报告期内公司存在的内部控制缺陷及整改情况

3、现金交易情况

报告期内，公司在销售和采购环节存在少量现金交易的情形，具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现金销售金额	7.98	33.56	64.34	79.88
现金销售占当期销售商品、提供劳务收到的现金的比例	0.05%	0.11%	0.22%	0.31%
现金采购金额	-	-	33.32	0.11

现金采购占当期购买商品、接受劳务支付的现金比例	-	-	0.31%	0.00%

报告期内，公司现金交易金额及比例较小，且整体呈下降趋势。

报告期内公司存在现金销售和现金采购，主要系：（1）小型牙科诊所采购量不大，月度采购额较低时习惯通过现金方式支付货款；（2）公司处置废品时，因单次交易金额较低，采用现金结算模式；（3）公司采购零星低值易耗品时，使用现金支付货款；（4）2019年12月，公司利用账面结存现金向德高物流支付其运输费、报关费及代垫境外物流公司运输费合计31.74万元。

为进一步提升公司财务规范性，2020年1月1日起，公司所有现金收款均需事前逐笔提出申请，除结清不合作客户余款及收取零星废品处置款外，原则上不允许通过现金方式销售。对于现金采购，2020年1月1日起，除采购零星低值易耗品外，原则上不允许通过现金方式进行采购。

总体而言，公司现金交易场景涉及的交易金额通常较小，使用现金交易相对便捷，符合交易习惯及行业经营特点，具有必要性和合理性。

公司现金交易对方与公司不存在关联关系，与发行人实际控制人及董事、监事、高级管理人员等关联方不存在其他资金往来，发行人不存在通过现金交易形成体外循环或虚构业务的情形。

公司已对报告期内不规范的现金交易情况进行了整改，并制定了相应的管理规定，发行人与现金交易相关的内部控制制度完备、合理且得到有效执行，报告期内发行人有效控制现金交易规模，现金交易金额及比例保持下降趋势。

公司通过现金方式结算的销售，均依据月度产品清单确认收入和结转成本，现金交易流水的发生与相关业务发生真实一致，不存在异常分布，发行人现金交易可验证，具有真实性，不存在体外循环或虚构业务情形。”

（二）员工违反内部资金管理规定对外支付大额款项

报告期内发行人存在子公司员工被第三方网络诈骗未按内部资金管理规定对外支付大额款项的情况。发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制制度情况”补充披露如下：

“（一）报告期内公司存在的内部控制缺陷及整改情况

4、员工违反内部资金管理规定对外支付大额款项

2019年7月12日，北京超尔的财务人员受骗入群号为78312****的QQ群，犯罪嫌疑人以北京超尔董事长孙德震的名义要求出纳向广州福银贸易有限公司（银行账户：360200850920035****；开户行：中国工商银行广州分行）支付98.3万元款项。当日下午，出纳提交了付款申请，并在会计复核后将款项汇出。北京超尔董事长发现上述转账行为系被卷入网络诈骗，随即于2019年7月13日向北京市公安局昌平分局马池口派出所报案，并取得了京公昌（马）受案字[2019]000204号《受案回执》。截至本招股说明书签署之日，上述案件尚处于公安机关的侦查阶段。

针对上述情况，公司及北京超尔进行了专项梳理、总结及整改。经自查，未发现相关当事人及北京超尔的银行流水异常，此次被诈骗事件具有偶然性，为上述财务人员防范风险意识不足，未严格按照公司财务管理制度通过OA流程付款所致。

据此公司子公司财务人员被诈骗事件具有偶然性，并不涉及公司自身及其他主体，且公司及北京超尔已及时采取了对涉案财务人员暂停财务审核及支付岗位工作等处罚措施；公司采取了暂时收回北京超尔的网银付款二级审核权限、由家鸿口腔出纳统一管理，组织自身及控股子公司进行电信诈骗专项培训，以及公司与招商银行签署协议引进跨银行现金管理平台（CBS）等应对措施，进一步完善了内部控制制度。

因此，尽管子公司员工违反内部资金管理规定对外支付大额款项，但公司及其子公司已及时进行整改，并采取了多项补救措施，公司内控制度得到进一步完善，不存在实质性缺陷；同时，子公司已计提营业外支出98.3万元，占2019年度发行人合并报表利润总额的1.94%，不会对公司的生产经营造成重大影响，亦不存在对发行上市条件构成重大不利影响的情形。”

（三）是否存在其他未披露的财务内控不规范情形

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制制度情况”补充披露如下：

“除上述说明及披露的第三方回款情况、员工代收货款情况、少量现金交易

情况、子公司员工被第三方网络诈骗未按公司规定对外支付款项外，公司不存在转贷、开具无真实交易背景票据等其他财务内控不规范情形。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人现金日记账，了解发行人现金交易的内容、各类现金交易金额，以及现金销售和现金采购占销售收入、采购金额的比例；查看现金交易相关原始凭证，了解现金交易原因；获取、审阅发行人的现金管理内控制度，确认发行人已建立健全相关内控制度，同时抽取部分现金回款的样本，确认相关内控执行有效。

2、获取北京超尔被网络诈骗的相关书面说明、案件当事人的银行流水、北京超尔案发前后的银行流水、银行存款日记账、发行人关于 OA 流程的相关内控制度、发行人及其子公司的培训记录以及招商银行与发行人签署的 CBS 系统服务协议，了解北京超尔被网络诈骗的相关情况以及应对措施。

3、获取并查阅实际控制人及董事、监事、高级管理人员等关联方银行卡资金流水，核实是否存在异常资金往来；获取并查阅发行人企业信用报告，并发函询证发行人开户银行，核实发行人是否存在转贷、票据融资、银行借款受托支付等内部控制缺陷；获取并查阅发行人银行结算账户清单，执行大额资金流水测试及销售回款测试，核实发行人是否存在非经营性资金往来、关联方代收货款、出借公司账户为他人收付款等内部控制缺陷。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人现金交易与发行人业务情况相符，具有合理性；发行人现金交易的客户不是发行人的关联方；发行人现金交易具有可验证性，且不影响发行人内部控制有效性，申报会计师已对现金交易相关内部控制有效性发表明确核查意见；现金交易比例较低，且现金交易比例及其变动情况整体处于合理范围内；现金管理制度与业务模式匹配且执行有效，且发行人已为减少现金交易采取了改进措施并且进展情况良好。

2、报告期内，尽管子公司员工违反内部资金管理规定对外支付大额款项，但发行人及其子公司已及时进行整改，并采取了多项补救措施，发行人内控制度得到进一步完善，不存在实质性缺陷，不会对发行人的生产经营造成重大影响，亦不存在对发行上市条件构成重大不利影响的情形。

3、报告期内，除已披露的第三方回款情况、员工代收货款情况、少量现金交易情况、子公司员工被第三方网络诈骗未按发行人规定对外支付款项外，发行人不存在其他如转贷、票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方代收货款、无真实交易背景的商业票据贴现、出借公司账户为他人收付款等内部控制缺陷。

4、发行人已对报告期内财务内控不规范的情形进行整改，发行人的财务内控在审计基准日后能够持续符合规范性要求，能够合理保证发行人运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不存在对发行上市条件构成重大不利影响的情形。

问题 22、关于资金流水核查

申报文件显示，2019 年和 2020 年发行人分别向全体股东派发现金红利 1,028.21 万元和 1,186.40 万元。

请发行人补充披露报告期内发行人进行大额现金分红的原因及必要性、与公司财务状况是否匹配、现金分红的实施情况，现金分红的资金流向及用途。

请保荐人、申报会计师根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人及主要关联方资金流水进行核查，并重点核查主要关联方及实际控制人的银行账户、银行流水、历年现金分红的资金流向及用途，是否与发行人的客户、供应商有资金往来、资金往来是否合理、是否存在其他利益安排。

回复：

一、请发行人补充披露报告期内发行人进行大额现金分红的原因及必要性、与公司财务状况是否匹配、现金分红的实施情况，现金分红的资金流向及用途

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）报告期内股利分配情况”补充

披露如下：

“（1）现金分红的原因及必要性

公司的经营目标是为股东创造长期持续的回报，前期由于公司快速发展以及进行并购资金需要，公司已多年未进行现金分红。自股份制改造以来，公司经营情况良好，经过多年持续的积累，随着银行借款清偿完毕，公司具备了现金分红的能力和条件。另外，公司的主要股东入股公司的时间均在3年以上，公司有对股东进行分红的意愿和必要，满足各方投资回报需求和相关资金需求。因此，在现行《公司章程》以及相关法律法规允许的范围内，公司充分考虑了自身经营发展需要，在不影响公司正常经营的情况下实施了上述现金分红。

公司通过不断完善内部控制管理体系，建立健全公司及子公司现金分红管理制度，保证了公司分红的资金来源及分红的能力，以此保障对投资者的长期回报机制。报告期内，公司的现金分红政策综合考虑了公司的盈利能力、资金水平和经营需求，公司也从制度上保证了未来分红政策的一致性、合理性和稳定性。

综上所述，公司报告期内现金分红具有合理性和必要性。

（2）现金分红与公司财务状况是否匹配

发行人母公司2019年6月30日、2019年12月31日和2020年6月30日的主要财务数据如下：

项目	2020-6-30	2019-12-31	2019-6-30
货币资金（万元）	1,544.40	6,535.18	2,152.41
短期借款（万元）	-	-	-
长期借款（万元）	-	-	-
未分配利润（万元）	6,583.13	7,751.73	6,733.00
资产负债率（%）	15.04	14.50	11.60%

2018年和2019年，公司分别实现营业收入24,952.03万元和30,981.33万元，实现净利润4,178.77万元和4,406.88万元，公司经营情况良好，公司盈利能力稳定提升。2019年6月30日，发行人母公司货币资金账面金额为2,152.41万元，未分配利润金额为6,733.00万元，发行人有足够的未分配利润以供分配且有较充足的资金用以支付2019年应支付的现金股利；2019年12月31日，发行人母公司货币资金账面金额为6,535.18万元，未分配利润金额为7,751.73万元，发行人

未分配利润充足且有足够的资金用以支付 2020 年应支付的现金股利。

2020 年 6 月 30 日发行人母公司货币资金账面余额为 1,544.40 万元，现金股利支付事项未对发行人货币资金产生重大影响。同时报告期内发行人无短期或长期借款，2019 年 12 月 31 日和 2020 年 6 月 30 日母公司资产负债率分别为 14.50% 和 15.04%，分配现金股利对公司的偿债能力未产生重大影响。

总体来说，报告期内公司现金分红事项与公司财务状况相匹配。

（3）现金分红的实施情况

报告期内，公司现金分红情况如下：

利润分配 决议时间	股东名称	现金股利 总金额（含 税，万元）	股权比例 （%）	各股东股利分 配金额（含税， 万元）	股利支付时间
2019 年 8 月 30 日	瀚泓投资	1,028.21	51.1789	526.23	2019-9-30
	安信德摩		9.6764	99.49	2019-9-30
	君同投资		7.5175	77.30	2019-9-30
	华泰瑞合		6.9670	71.64	2019-9-30
	郑文		6.1371	63.10	2019-9-30
	泰康拜博		4.9056	50.44	2019-9-30
	李珺		3.8800	39.89	2019-9-30
	杭州南海		2.6172	26.91	2019-9-30
	盛盈四号		2.6126	26.86	2019-9-30
	分享投资		2.6126	26.86	2019-9-30
	吴迪		1.8952	19.49	2019-9-30
2020 年 6 月 8 日	瀚泓投资	1,186.40	51.1789	607.19	2020-6-17
	安信德摩		9.6764	114.80	2020-6-17
	君同投资		7.5175	89.19	2020-6-17
	华泰瑞合		6.9670	82.66	2020-6-17
	郑文		6.1371	72.81	2020-6-17
	泰康拜博		4.9056	58.20	2020-6-17
	李珺		3.8800	46.03	2020-6-17
	杭州南海		2.6172	31.05	2020-6-17
	盛盈四号		2.6126	31.00	2020-6-17
	分享投资		2.6126	31.00	2020-6-17

利润分配 决议时间	股东名称	现金股利 总金额（含 税，万元）	股权比例 （%）	各股东股利分 配金额（含税， 万元）	股利支付时间
	吴迪		1.8952	22.49	2020-6-17

（4）现金分红的资金流向及用途

报告期内公司各股东取得的现金分红资金流向和用途如下：

股东名称	分红事项	股利分配金额 （含税，万元）	分红资金流向及用途
瀚泓投资	2019 年分红	526.23	用于向各合伙人进行分配，各合伙人用于购买理财产品或证券投资、个人日常生活消费、银行储蓄
	2020 年分红	607.19	用于向各合伙人进行分配，各合伙人用于购买理财产品或证券投资、个人日常生活消费、银行储蓄
安信德摩	2019 年分红	99.49	用于向各合伙人进行分配
	2020 年分红	114.80	用于向各合伙人进行分配
君同投资	2019 年分红	77.30	用于向各合伙人进行分配，各合伙人用于购买理财产品或证券投资、个人日常生活消费、银行储蓄
	2020 年分红	89.19	用于向各合伙人进行分配，各合伙人用于购买理财产品或证券投资、个人日常生活消费、银行储蓄
华泰瑞合	2019 年分红	71.64	基金的日常运营管理；购买理财产品或证券投资
	2020 年分红	82.66	基金的日常运营管理；购买理财产品或证券投资
郑文	2019 年分红	63.10	用于个人日常生活消费、购买理财产品或证券投资、银行储蓄等
	2020 年分红	72.81	用于个人日常生活消费、购买理财产品或证券投资、银行储蓄等
泰康拜博	2019 年分红	50.44	用于日常业务经营
	2020 年分红	58.20	用于日常业务经营
李珺	2019 年分红	39.89	用于个人日常生活消费、购买理财产品或证券投资、银行储蓄等
	2020 年分红	46.03	用于个人日常生活消费、购买理财产品或证券投资、银行储蓄等
杭州南海	2019 年分红	26.91	向合伙人分配
	2020 年分红	31.05	向合伙人分配
盛盈四号	2019 年分红	26.86	仍在账上，暂时未做处理
	2020 年分红	31.00	仍在账上，暂时未做处理
分享投资	2019 年分红	26.86	日常运营管理
	2020 年分红	31.00	日常运营管理

股东名称	分红事项	股利分配金额 (含税, 万元)	分红资金流向及用途
吴迪	2019 年分红	19.49	用于个人日常生活消费、购买理财产品或证券投资、购置房产等
	2020 年分红	22.49	用于个人日常生活消费、购买理财产品或证券投资、购置房产等

”

二、请保荐人、申报会计师根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求对发行人及主要关联方资金流水进行核查，并重点核查主要关联方及实际控制人的银行账户、银行流水、历年现金分红的资金流向及用途，是否与发行人的客户、供应商有资金往来、资金往来是否合理、是否存在其他利益安排。

（一）主要关联方及实际控制人的银行账户、银行流水、历年现金分红的资金流向及用途，是否与发行人的客户、供应商有资金往来、资金往来是否合理、是否存在其他利益安排

1、主要关联方及实际控制人的银行账户、银行流水核查

发行人实际控制人、主要关联方银行流水获取情况：

单位：个

序号	姓名	与发行人关系、 职务	银行名称	银行账户 数量
1	郑文	董事长、总经理、 实际控制人	中国工商银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、招商银行、中信银行、平安银行、光大银行、汇丰银行	18
2	高琼	郑文配偶	中国农业银行、中国银行、中国建设银行、招商银行、	8
3	王蓉	董事、副总经理	中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行、招商银行、民生银行、平安银行、光大银行、宁波银行、汇丰银行	40
4	谢金龙	董事、副总经理	中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、珠海华润银行	18
5	高峰	董事、副总经理、 董事会秘书	中国工商银行、中国银行、中国建设银行、招商银行、平安银行、光大银行、宁波银行、北京银行	16
6	熊伟	副总经理、财务总监	中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、浦发银行、招商银行、中信银行、平安银行、光大银行、深圳农村商业银行	21

序号	姓名	与发行人关系、 职务	银行名称	银行账 户数量
7	曾胜山	监事会主席	中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行、招商银行、民生银行、平安银行、光大银行、宁波银行、深圳农村商业银行	20
8	陈姜林	监事	中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行、平安银行、光大银行、珠海华润银行、浙商银行	17
9	李友杰	职工监事	中国农业银行、中国银行、中国建设银行、 中国邮政储蓄银行 、招商银行、光大银行、宁波银行、深圳农村商业银行	14
10	史鲁豫	财务经理	中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、招商银行、平安银行、珠海华润银行、广发银行	15
11	王清蓉	出纳	中国银行、中国建设银行、招商银行、宁波银行、光大银行	10
12	柳帅	销售部经理	中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、招商银行、平安银行、宁波银行、深圳农村商业银行	14
13	瀚泓投资	控股股东；持有公司 5%以上股权的股东	招商银行、建设银行	2
14	君同投资	实际控制人控制的企业；持有公司 5%以上股权的股东	招商银行、建设银行	2
15	安信德摩	持有公司 5%以上股权的股东	招商银行、中国工商银行	3
16	华泰瑞合	持有公司 5%以上股权的股东	交通银行	1
17	余绍海	外部董事	中国工商银行、中国银行、中国建设银行、招商银行、中信银行	7
18	张泉源	外部董事	北京银行、中国工商银行、中国农业银行、招商银行、中国银行、中信银行	9
19	伍霞	家鸿口腔财务经理	中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、招商银行、平安银行	11
20	张翠	华植医疗会计	中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、招商银行、中国邮政储蓄银行	12
21	陈婷婷	珠海新茂出纳	中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、中国银行、交通银行、华润银行	6
22	于雷	北京超尔会计	中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、招商银行、北京银行	6

序号	姓名	与发行人关系、 职务	银行名称	银行账户 数量
23	孙德震	其他核心人员	中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、招商银行、民生银行、光大银行、北京银行、广发银行、华夏银行	16

(1) 上述账户完整性核查

为确保上述机构及人员提供的银行账户的完整性，保荐机构和申报会计师进行了如下的核查程序：

获取上述人员提供的在中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮储银行、浦发银行、招商银行、中信银行、民生银行、平安银行、光大银行、宁波银行、兴业银行、北京银行、深圳农村商业银行、珠海华润银行等 17 家主要国有银行、股份制商业银行以及发行人或子公司所在地区主要银行的开户清单。

获取上述机构提供的开户清单，核查提供的银行流水与开户清单上的账户是否一致，是否有遗漏的银行账户。

针对已经获取的银行流水进行交叉核对，如果发现相关个人或机构与其持有的其他账户、或与其他机构或个人的账户有资金往来，且该账户未在相关个人或机构主动提供范围内，则要求其补充提供。

获取了上述机构/人员出具的《银行账户完整性声明》：“2018 年 1 月 1 日-2021 年 6 月 30 日，本人/机构使用的银行账户提供完整，银行流水真实。本人不存在与发行人的客户、供应商及其他合作单位的资金往来，不存在为发行人虚构收入和代垫成本费用或其他利益安排的情形。”

(2) 银行流水核查的重要性水平确定依据以及核查的金额及占比

针对已取得的上述人员/机构的银行资金流水，保荐机构及申报会计师逐笔进行了核查，并重点关注了 5.00 万元以上的收支款项、性质及用途。

(3) 核查程序

针对上述已提供银行资金流水的人员及机构，保荐机构和申报会计师执行如下核查程序：

逐笔核查上述人员及机构的银行资金流水，关注款项的支付性质，核查交易对手方是否为发行人及其关联方（工资薪金、奖金、报销款、增资款、分红款等事项除外），关注其是否与发行人及发行人关联方之间存在异常大额资金往来，是否与发行人客户、供应商之间存在资金往来或其他利益安排，是否存在其他替发行人承担费用的情形或账外资金循环的情况；

抽取发行人报告期内超过 30 万元和其他随机抽取的银行流水进行逐笔核查，核查发行人与上述人员及机构是否存在异常大额资金往来；

访谈发行人报告期内主要客户、供应商，报告期内发行人主要客户、供应商与发行人关联方不存在资金往来或其他利益安排；

获取上述人员及机构出具的承诺函，承诺其不存在与发行人客户、供应商往来的情形，也不存在其他利益安排情形，不存在替发行人承担费用、账外资金循环的情形。

（4）核查意见

经过查看上述人员及机构相关银行账户自 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日的资金流水，并重点关注 5.00 万元以上的收支款项、性质及用途，保荐机构、申报会计师认为上述人员及机构银行资金流水不存在异常，报告期内实际控制人及其配偶与实际控制人控制的侨城菲诺口腔、康必达以及曾经控制的固特福存在资金往来，主要为投资款等，不存在异常情形。除此之外，报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人客户、供应商不存在资金往来。

2、未获取银行流水的关联方情况及核查情况

序号	姓名	与发行人关系、 职务	银行流水 获取情况
1	欧汝尧	独立董事	出于个人隐私考虑不予提供
2	陈敏	独立董事	出于个人隐私考虑不予提供
3	冯瑞青	独立董事	出于个人隐私考虑不予提供
4	孙乐非	外部董事，于 2018 年 5 月辞去公司董事职位，且从委派股东华泰瑞合离职	出于个人隐私考虑不予提供

（1）核查程序

针对上述人员，保荐机构和申报会计师执行如下核查程序：

抽取发行人报告期内超过 30 万元和其他随机抽取的银行流水进行逐笔核查，检查发行人与上述人员是否存在大额资金往来。

核查发行人往来明细账、银行日记账等，核查上述人员或其控制的或任董事、监事、高级管理人员的机构是否有和发行人发生往来。

查阅已取得的发行人实际控制人、控股股东、实际控制人控制的企业君同投资、董事、监事、高级管理人员、财务经理、出纳、安信德摩、华泰瑞合关联方或关键岗位人员的银行资金流水，检查银行流水对手方是否为上述人员或其控制的或任董事、监事、高级管理人员的机构，是否存在大额异常资金往来。

取得了上述人员出具的承诺函，上述人员确认除津贴、报销款外，上述人员与发行人不存在其他资金往来；确认与发行人客户、供应商不存在往来，不存在为发行人虚构收入和代垫成本费用的情形以及其他利益安排。

访谈发行人报告期内主要客户、供应商，报告期内上述人员与发行人主要客户、供应商之间不存在资金往来或其他利益安排。

（2）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内上述人员与发行人之间不存在异常大额资金往来；上述人员与发行人客户、供应商不存在资金往来，不存在其他利益安排情况。

3、历年现金分红资金流水核查

报告期内发行人进行过两次现金分红，具体情况参见回复问题 22 之“一、请发行人补充披露报告期内发行人进行大额现金分红的原因及必要性、与公司财务状况是否匹配、现金分红的实施情况，现金分红的资金流向及用途”。

（1）核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

①检查了发行人现金分红相关决议、分红款资金支付凭证和自然人股东纳税凭证；

②查阅持有发行人股份的实际控制人、控股股东瀚泓投资、君同投资、安信德摩、华泰瑞合以及间接持有发行人股份的董事、监事、高级管理人员报告期内的银行流水；

③获取各股东取得现金分红后的资金流向及用途的说明及承诺函。

(2) 核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内发行人存在两次现金分红，发行人机构股东从发行人处获得的分红款均用于机构日常经营、向股东或合伙人分配、投资理财等，发行人自然人股东从发行人处取得的分红款均用于个人或家庭日常消费或投资理财，相关分红款均未流向发行人的客户、供应商或其他有利益安排的情形。

(二) 根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人及主要关联方资金流水进行核查

保荐人和申报会计师根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的相关要求，对发行人及主要关联方资金流水进行了逐项核查，相关核查程序及核查意见如下：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

(1) 核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

①获取了发行人股东大会、董事会、监事会相关会议资料，审阅内部控制制度，访谈了发行人相关员工，了解了发行人货币资金收入支付与审批、货币资金保管、现金与银行存款明细账的记录等资金管理相关内部控制的设计情况；

②执行穿行测试及内部控制样本测试，评价内部控制制度的设计合理性及执行的有效性。

(2) 核查意见

经核查，保荐机构与申报会计师认为：

发行人已制定了较为严格的资金管理制度，相应制度及内部控制体系得到有

效执行，发行人的资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

申报会计师出具的信会师报字[2021]第 ZL10371 号《内部控制鉴证报告》认为：“发行人按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2021 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效内部控制。”

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

（1）发行人及其子公司银行账户完整性的核查

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序，确认发行人及其子公司银行账户的完整性：

①通过实地走访，获取了发行人及其子公司基本户开户行出具《已开立银行结算账户清单》及发行人境内各开户行报告期内的银行账户交易流水，并与发行人及其子公司账套中包含的银行账户信息及银行函证回函信息进行匹配，除理财户、外币户外两者保持一致；对于疫情期间无法实地前往境外子公司开户银行的情形，保荐机构通过境外开户银行的官方网站获取了电子版账户清单及银行流水，并要求境外开户银行通过邮寄方式直接向保荐机构和申报会计师发送银行对账单。

根据实际业务需求，发行人及其控股子公司在中国大陆、中国香港开设了以人民币、港币、美元、欧元等币种结算的银行账户，具体数量如下：

单位：个

公司名称	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
家鸿口腔	9	11	19	17
华植医疗	3	3	6	3
珠海新茂	11	11	10	10
ACER	8	8	8	8
香港家鸿	15	15	15	15
Excel	5	5	5	5
北京超尔	3	3	2	2
北京家鸿	3	3	1	1
合计	57	59	66	61

对于《已开立银行结算清单》中未反映的外币户、理财户，保荐机构和申报会计师执行了银行函证核查程序。

②保荐机构和申报会计师访谈了发行人财务总监，了解了发行人设立账户的原因，并逐一比较发行人及其子公司主要经营区域与账户所在地的关系。

经统计，截至**2021年6月30日**，发行人在经营所在地开户54个，异地开户3个。异地开户的原因如下：

序号	开户主体	开户银行	银行账号	开户原因
1	ACER	中国光大银行股份有限公司深圳西丽支行	NRA38991488000004324	为获取较高美元定期存款收益设立
2	香港家鸿	华润银行股份有限公司深圳福田支行	NRA213223836135200001	为获取较高美元定期存款收益设立
3	香港家鸿	中国民生银行股份有限公司深圳海岸城支行	NRA053378	为获取较高美元定期存款收益设立

(2) 核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，亦不存在发行人银行开户数量与业务需要不符的情况。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配

(1) 发行人银行流水核查重要性水平确定依据，以及核查的金额及占比

发行人最近两个会计年度的营业收入分别为30,981.33万元、29,680.39万元，平均值为30,330.86万元；按照年收入0.1%的重要性水平，确认大额交易核查标准为单笔30万元或等值外币。报告期内，保荐机构及申报会计师对发行人及子公司的大额资金流水总体核查比例超过80%，对主要资金往来发生主体家鸿口腔、珠海新茂、ACER、香港家鸿的大额资金流水核查比例均超过60%，核查比例较高；核查的金额及占比具体情况如下：

单位：万元

主体	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度

		借方	贷方	借方	贷方	借方	贷方	借方	贷方
家鸿口腔	人民币 30 万元以上 银行流水 金额	12,172.27	15,955.33	20,489.29	27,613.86	26,250.02	27,462.76	63,000.14	68,785.15
	总发生额	17,478.64	18,374.94	29,724.69	32,126.88	35,123.84	33,392.75	70,499.23	74,020.74
	占比	69.64%	86.83%	68.93%	85.95%	74.74%	82.24%	89.36%	92.93%
华植医疗	人民币 30 万元以上 银行流水 金额	1,248.07	1,127.07	1,691.01	2,639.01	2,044.00	2,055.00	50.00	-
	总发生额	2,217.43	1,817.06	3,556.86	3,323.85	2,354.99	2,365.89	193.01	138.91
	占比	56.28%	62.03%	47.54%	79.40%	86.79%	86.86%	25.90%	0.00%
珠海新茂	人民币 30 万元以上 银行流水 金额	21,302.65	19,993.28	46,253.01	42,535.69	55,007.41	49,832.38	36,861.43	35,470.89
	总发生额	21,537.26	22,169.28	47,026.06	47,176.37	55,233.76	55,343.94	37,322.15	40,332.28
	占比	98.91%	90.18%	98.36%	90.16%	99.59%	90.04%	98.77%	87.95%
ACER	人民币 30 万元以上 银行流水 金额	7,900.95	8,680.82	14,201.43	15,275.76	49,204.86	55,836.07	47,900.25	47,649.92
	总发生额	9,167.98	9,651.13	17,423.27	16,957.00	53,460.21	59,233.79	52,422.21	50,660.50
	占比	86.18%	89.95%	81.51%	90.09%	92.04%	94.26%	91.37%	94.06%
香港家鸿	人民币 30 万元以上 银行流水 金额	1,314.26	657.13	7,317.38	5,324.94	31,854.86	32,585.00	7,960.59	8,898.81
	总发生额	1,335.05	666.90	7,683.46	5,834.26	32,307.51	32,806.54	8,449.79	9,293.50
	占比	98.44%	98.54%	95.24%	91.27%	98.60%	99.32%	94.21%	95.75%
Excel	人民币 30 万元以上 银行流水 金额	32.30	-	-	-	-	-	-	-
	总发生额	32.30	0.53	1.34	0.83	0.84	0.78	0.57	1.26
	占比	100.00%	-	-	-	-	-	-	-
北京家鸿	人民币 30 万元以上 银行流水 金额	-	-	-	-	-	-	-	-
	总发生额	22.75	21.66	27.59	23.08	30.75	29.97	27.23	29.54
	占比	-	-	-	-	-	-	-	-

主体	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		借方	贷方	借方	贷方	借方	贷方	借方	贷方
北京超尔	人民币 30 万元以上银行流水金额	250.00	531.20	382.26	586.79	35.00	603.72	122.44	474.37
	总发生额	951.99	1,068.19	1,602.88	1,344.48	1,488.53	1,484.07	1,618.19	1,572.16
	占比	26.26%	49.73%	23.85%	43.64%	2.35%	40.68%	7.57%	30.17%
总体	人民币 30 万元以上银行流水金额	44,220.50	46,944.82	90,334.38	93,976.04	164,396.15	168,374.93	155,894.85	161,279.13
	总发生额	52,743.41	53,769.70	107,046.14	106,786.74	180,000.43	184,657.74	170,532.39	176,048.89
	占比	83.84%	87.31%	84.39%	88.00%	91.33%	91.18%	91.42%	91.61%

(2) 核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

①获取发行人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；

②抽取发行人及其子公司报告期内单笔人民币 30 万元以上的大额资金往来，编制《大额资金流水情况表》，将该表与发行人的银行对账单、网络银行流水及记账凭证等原始凭证进行核对，与客户、供应商及关联方清单进行匹配，复核款项对手方账面记录名称及银行流水记录名称是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常事项。

(3) 核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

除内部往来外，发行人大额资金流水主要为收付货款、工资发放、社保公积金缴纳、政府补助、税款缴纳、股东投资款等，均有相应交易背景与合理解释，与公司经营活动、资产购置、对外投资等活动相符。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

(1) 核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

①获取发行人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；查看是否存在发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等之间的异常大额资金往来。

②取得发行人控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员、董事、监事、高级管理人员、出纳等关键岗位人员的个人银行资金流水和主要关联方瀚泓投资、君同投资、安信德摩、华泰瑞合的银行资金流水，比对是否存在与发行人之间的异常大额资金往来。

（2）除分红款、投资款、工资薪酬、报销款之外的资金往来情况

报告期内，除分红款、投资款、工资薪酬、报销款及员工备用金支出之外，发行人与如下关键岗位人员存在资金往来的情况：

日期	账户主体	转入金额 (万元)	转出金额 (万元)	交易对手	往来原因
2018年8月	家鸿口腔		28.00	柳帅	员工借款用于中秋节活动经费
2018年12月	家鸿口腔	28.00		柳帅	活动取消，归还借款

经保荐机构和申报会计师核查，上述发行人与关键岗位人员资金往来情况属于正常业务开展需要，具有合理性。

（3）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人之间存在资金往来，主要是支付人员工资薪金、奖金、报销款和员工备用金等；主要关联方瀚泓投资、君同投资、安信德摩、华泰瑞合与发行人之间存在资金往来，主要是支付增资款、分红款等。除此之外，发行人与控股股东、实际控制人、实际控制人关系密切的家庭成员、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要关联方瀚泓投资、君同投资、安信德摩、华泰瑞合之间不存在异常大额资金往来。

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，

是否无合理解释

(1) 核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

获取了发行人及其子公司全部银行账户的银行对账单、银行存款日记账、现金日记账，对发行人全部银行账户对账单进行了核查，重点关注是否存在大额或频繁取现的情形，以及同一账户或不同账户之间是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出情形；重点关注是否存在大额或频繁取现的情形，以及同一账户或不同账户之间是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出情形

报告期内，发行人、发行人子公司珠海新茂存在单日合计取现金额 30 万元以上的大额取现情形，具体情况如下：

发行人主体名称	日期	取现金额（万元）	取现用途
家鸿口腔	2018-2-7	50.00	开工红包
家鸿口腔	2019-2-12	36.00	开工红包
家鸿口腔	2021-2-19	51.22	开工红包
珠海新茂	2018-2-12	65.00	开工红包
珠海新茂	2019-1-30	185.00	开工红包
珠海新茂	2020-1-20	160.00	开工红包、效益奖、春节假期工作补助
珠海新茂	2020-1-17	70.00	效益奖红包
珠海新茂	2021-2-3	70.00	开工红包
珠海新茂	2021-2-9	100.00	开工红包

针对上述大额取现情形，保荐机构和申报会计师获取了大额取现相关的审批单据、银行对账单以及会计凭证，访谈了发行人及其子公司的财务负责人，了解了大额取现、大额资金进出的具体原因以及相关的内部控制制度。

(2) 核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，家鸿口腔、珠海新茂存在少数大额取现的情形，取现用途包括开工红包、效益奖及假期工作补助，与公司经营活动相符，为合理用途；发行人同一账户或不同账户之间不存在金额、日期相近的异常大额资金进出情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问。

（1）核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

保荐机构和申报会计师取得了报告期内发行人及其子公司所有单笔发生额 30 万元以上的资金往来填列的《大额资金流水情况表》，并逐项核查了该表记录的资金往来及发行人其他分子公司单笔发生额 30 万以上的资金往来的用途及对象，确认发行人报告期内是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形。

（2）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人报告期内不存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

（1）核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

获取了发行人实际控制人郑文、郑文配偶高琼报告期内的个人银行账户流水；

获取并查阅发行人在册员工名单、报告期内离职员工名单、发行人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、关键岗位员工及近亲属名单、客户和供应商清单等，针对实际控制人及其配偶的银行流水，查看交易对手方，确认是否存在与上述机构或人员存在资金业务往来，是否存在频繁的大额存现、取现情形。

对实际控制人进行访谈，了解实际控制人个人账户资金来源及支出用途；统计上述银行流水中与发行人、发行人员工及前员工、客户及供应商，通过对实际控制人进行访谈、分析流水摘要及交易性质核查交易的合理性。

访谈发行人主要客户及供应商，确认报告期内是否存在与实际控制人资金往

来等。

(2) 报告期内发行人实际控制人与发行人董事、监事、高级管理人员、其他员工、客户、供应商的资金往来情况

①与董事、监事、高级管理人员的往来情况

日期	转入金额 (万元)	转出金额 (万元)	交易对手	往来原因
2020-6-1		8.00	曾胜山	曾胜山因个人资金周转向郑文借款，暂未归还
2020-6-4		70.00	王蓉	王蓉因个人资金周转向郑文借款，已归还
2020-7-6	70.00		王蓉	
2018-1-16	34.89		熊伟	熊伟向郑文归还个人借款
2018-1-16	30.00		熊伟	

②与其他员工的往来情况

日期	转入金额 (万元)	转出金额 (万元)	交易对手	往来原因
2020-11-15		50.00	孙德震	孙德震因个人资金周转向郑文借款，暂未归还

③与供应商、客户的往来情况

日期	转入金额 (万元)	转出金额 (万元)	交易对手及性质	性质
2019-1-27		5.00	北京忠科口腔门诊部有限公司(简称“忠科口腔”)	郑文为忠科口腔股东王玉玮之朋友，因忠科口腔有临时资金需求，因此向郑文借款。
2019-1-28		5.00		忠科口腔为北京超尔之客户，报告期内忠科口腔向发行人采购义齿合计30.25万元。

(3) 核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人实际控制人及其配偶报告期内个人账户资金收入主要为个人前期经营积累、工资薪金、奖金、报销款以及分红款，大额往来主要是个人或家庭成员消费、购买理财或证券投资、与亲戚或朋友之间的资金往来等。发行人实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现的情形。

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

(1) 核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

取得发行人控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员、董事、监事、高级管理人员、出纳等关键岗位人员的个人银行资金流水和主要关联方瀚泓投资、君同投资、安信德摩、华泰瑞合的银行资金流水；

通过核查上述人员及机构的银行流水，确认交易对手是否为发行人，相关交易是否涉及发行人现金分红、资产转让或转让发行人股权等事项，对主要资金流向进行了核查；

核查发行人现金分红相关决议及资金支付凭证；核查发行人的薪酬明细表、薪酬缴纳凭证；核查发行人是否存在与上述人员及机构的其他业务往来；核查发行人报告期内股权转让的相关工商资料、款项支付凭证等。

经过核查，具体情况如下：

①是否存在现金分红情况

报告期内，发行人进行过两次现金分红，直接或间接从发行人处获得分红款的人员及机构为瀚泓投资、君同投资、安信德摩、华泰瑞合、郑文、王蓉、谢金龙、高峰、曾胜山，具体情况如下：

股东名称	分红事项	股利分配金额 (含税, 万元)	分红资金流向及用途（万元，含税）		
瀚泓投资	2019 年分红	526.23	郑文	299.73	用于购买理财产品或证券投资、个人消费、银行储蓄
			王蓉	133.03	
			谢金龙	93.47	
	2020 年分红	607.19	郑文	345.84	
			王蓉	153.49	
			谢金龙	107.86	
安信德摩	2019 年分红	99.49	用于向各合伙人进行分配		
	2020 年分红	114.80	用于向各合伙人进行分配		

股东名称	分红事项	股利分配金额 (含税, 万元)	分红资金流向及用途（万元，含税）		
君同投资	2019 年分红	77.30	郑文	49.62	用于购买理财产品或证券投资、个人消费、银行储蓄
			曾胜山	15.27	
			高峰	12.41	
	2020 年分红	89.19	郑文	57.25	
			曾胜山	17.62	
			高峰	14.31	
华泰瑞合	2019 年分红	71.64	基金的日常运营管理；证券投资		
	2020 年分红	82.66	基金的日常运营管理；证券投资		
郑文	2019 年分红	63.10	用于购买理财产品或证券投资、个人消费、银行储蓄		
	2020 年分红	72.81	用于购买理财产品或证券投资、个人消费、银行储蓄		

经核查相关人员及机构的银行流水,并获取其提供的分红资金流向及用途的说明,直接或间接从发行人处获得分红款的董事、监事、高管人员郑文、王蓉、谢金龙、高峰、曾胜山等人相关资金流向及用途主要用于购买理财产品或证券投资、个人消费、银行储蓄等,安信德摩从发行人处获得的分红款主要用于向合伙人进行分配,华泰瑞合从发行人处获得的分红款主要用于基金的日常运营管理以及证券投资,不存在重大异常。

②是否存在领取薪酬情况

经核查,发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内不存在从发行人领取大额异常薪酬的情况,其正常领取的薪酬主要用于个人或家庭日常生活消费、购买理财产品或证券投资等,不存在重大异常。

③是否存在从发行人获得资产转让款的情况

经核查,报告期内发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从发行人获得资产转让款的情况。

④是否存在转让发行人股权获得大额股权转让款情况

经核查,报告期内发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在转让发行人股权获得大额股权转让款的情况。

（2）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员存在从发行人处获得现金分红款的情形，主要资金流向及用途不存在重大异常。

报告期内发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从发行人领取大额异常薪酬的情况，其正常领取的薪酬资金流向及用途不存在重大异常。

报告期内发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从发行人获得资产转让款以及转让发行人股权获得大额股权转让款的情况。

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

（1）核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

获取并查阅发行人客户和供应商名单、客户和供应商的股东及董监高等人员名单。

获取了控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的银行账户流水，逐笔核查对手方，核查是否与发行人关联方、客户、供应商及其主要人员。

获取了实际控制人控制的其他企业的银行账户流水，逐笔核对是否存在与发行人关联方、客户、及供应商的资金往来。

对实际控制人进行访谈，了解实际控制人个人账户资金来源及支出用途；统计上述银行流水中与发行人、发行人员工及前员工、客户及供应商、其他单笔大于5万元的交易，通过对实际控制人进行访谈、分析流水摘要及交易性质核查交易的合理性。

访谈发行人主要客户及供应商，确认报告期内是否存在与发行人关联方存在资金往来等情形。

(2) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商的往来情况

报告期内实际控制人与实际控制人控制的侨城菲诺口腔以及曾经控制的固特福、康必达存在资金往来，主要为投资款等，不存在异常情形。

除上述发行人实际控制人郑文与客户忠科口腔有往来外，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商的往来情况的往来情况如下：

日期	账户主体	转入金额 (万元)	转出金额 (万元)	交易对手及性质	往来原因
2018/4/25	郑文	-	5.00	郑方（关联方）	郑方因资金周转原因临时借款
2018/12/21	郑文	500.00	-	郑方（关联方）	因资金周转原因，向郑方借款
2019/7/12	郑文	-	500.00	郑方（关联方）	归还郑方 500 万元借款
2019/8/18	郑文	-	3.00	郑方（关联方）	郑方因资金周转原因临时借款
2019/9/25	郑文	100.00	-	郑方（关联方）	郑文代郑方转款给北京凯思博投资管理有限公司，资金来源于郑方
2019/9/25	郑文	100.00	-	郑方（关联方）	
2019/9/26	郑文	100.00	-	郑方（关联方）	
2019/9/26	郑文	59.00	-	郑方（关联方）	
2019/9/27	郑文	-	359.00	北京凯思博投资管理有限公司（关联方）	
2020/7/26	郑文	-	5.00	郑方（关联方）	郑方因资金周转原因临时借款
2019-8-30	曾胜山	0.60		登士柏（天津）国际贸易有限公司（供应商）	曾胜山作为登士柏的讲师定期协助登士柏向口腔医疗机构讲解登士柏产品。登士柏向曾胜山支付讲师费。
2019-9-25	曾胜山	0.60		登士柏（天津）国际贸易有限公司（供应商）	
2020-1-22	曾胜山	0.90		登士柏（天津）国际贸易有限公司（供应商）	
2020-7-30	曾胜山	0.60		登士柏（天津）国际贸易有限公司（供应商）	
2020-8-28	曾胜山	0.60		登士柏（天津）国际贸易有限公司（供应商）	

日期	账户主体	转入金额 (万元)	转出金额 (万元)	交易对手及性质	往来原因
2020-9-29	曾胜山	0.90		登士柏(天津)国际贸易有限公司 (供应商)	
2020-11-27	曾胜山	0.90		登士柏(天津)国际贸易有限公司 (供应商)	
2020-12-24	曾胜山	0.60		登士柏(天津)国际贸易有限公司 (供应商)	
2021-1-28	曾胜山	0.60		登士柏(天津)国际贸易有限公司 (供应商)	
2019-3-22	曾胜山	0.20		三亚口腔医院 (客户)	曾胜山代三亚口腔医院购买材料, 三亚口腔医院向其还款
2020-7-8	曾胜山	0.06		上海新浦口腔门诊部有限公司 (客户)	曾胜山赴诊所讲课, 诊所报销的路费

(3) 核查意见

经核查, 保荐机构和申报会计师认为:

报告期内实际控制人与实际控制人控制的侨城菲诺口腔以及曾经控制的固特福、康必达存在资金往来, 主要为投资款等, 不存在异常情形; 报告期内郑文、曾胜山存在上述与关联方、客户、供应商之间存在个别资金往来, 相关往来均有合理解释理由。

除此之外, 报告期内, 发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人客户、供应商不存在资金往来。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

(1) 核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序:

取得发行人控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员、董事、监事、高级管理人员、出纳等关键岗位人员的个人银行资金流水和主要关联方瀚泓投资、君同投资、安信德摩、华泰瑞合的银行资金流水; 核查上述对象与发行人客户、供应商是否存在往来。

对主要客户、供应商进行访谈，核查客户、供应商与发行人关联方是否存在资金往来或其他利益安排。

对发行人报告期内销售、采购环节进行穿行测试、细节测试，对销售及采购中涉及的出入库凭证、付款凭证等财务资料进行核对，对交易金额与银行收付款等数据进行匹配。

（2）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

11、需要扩大资金流水核查范围的情形

发行人在报告期内存在以下情形的，保荐机构和申报会计师应考虑是否需要扩大资金流水核查范围：（1）发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形；（2）发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致；（3）发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常；（4）发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业；（5）发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常；（6）发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问；（7）董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化；（8）其他异常情况。

（1）核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

获取了发行人资金管理相关内部控制制度的设计情况，并执行穿行测试；核查了发行人报告期内的经营情况，复核了发行人报告期内的经营指标，并与同行业的上市公司进行了对比；报告期内，发行人销售总额中出口占比较高，保荐机构和申报会计师获取了对相应的销售单价、境外客户资质等进行核查；抽查了报告期内发行人金额 30 万元以上的重大购销交易、对外投资、大额收付款情况。

（2）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

报告期内，发行人不存在上述需要扩大资金流水核查范围的异常情况。

12、保荐机构和申报会计师应将上述资金流水的核查范围和异常标准及确定依据、核查程序、核查证据编制形成工作底稿，在核查中受到的限制及所采取的替代措施应一并书面记录。保荐机构和申报会计师还应结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

三、银行流水补充核查

（一）资金流水核查中，如何考虑银行账户的完整性，对发行人及各关联方流水核查的重要性水平确定依据，以及核查的金额及占比。考虑是否对关键财务人员的流水核查范围扩大核查

1、关于银行账户性完整核查，已在本问题回复“二、（一）1、主要关联方及实际控制人的银行账户、银行流水核查”以及“二、（二）2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况”处进行了分析及说明。

2、关于对发行人及各关联方流水核查的重要性水平确定依据，以及核查的金额及占比，已在本问题回复“二、（一）1、主要关联方及实际控制人的银行账户、银行流水核查”以及“二、（二）3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配”处进行了分析及说明。

3、对关键财务人员的流水核查范围扩大核查

本次银行流水核查除上述关键财务人员史鲁豫（发行人会计机构负责人）、王清蓉（家鸿口腔出纳）外，新增了发行人财务经理以及其他子公司的会计、出纳，具体情况如下：

序号	姓名	与发行人关系、职务
1	伍霞	家鸿口腔财务经理

序号	姓名	与发行人关系、职务
2	张翠	华植医疗会计
3	陈婷婷	珠海新茂出纳
4	于雷	北京超尔会计
5	孙德震	发行人其他核心人员

经核查，上述人员银行资金流水不存在异常，不存在与发行人的客户、供应商有往来或其他利益安排的情形。具体核查过程参见本问题回复“二、（一）1、主要关联方及实际控制人的银行账户、银行流水核查”。

（二）请完整披露发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员大额资金往来情况（除分红外），以及该大额资金的最终流向

发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员之间不存在 30 万以上的大额资金往来（除分红外）。具体核查过程参见本问题回复“二、（二）4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来”。

（三）发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人客户、供应商是否存在资金往来，如存在请逐笔列明

具体核查过程参见本问题回复“二、（二）9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来”。

问题 23、关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人补充披露：

（1）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年的业绩情况和审阅报告。如 2020 年经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素（新冠疫情等）及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

（2）2020 年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年的业绩情况和审阅报告。如 2020 年经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素（新冠疫情等）及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

【情况说明及补充披露】

（一）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年的业绩情况和审阅报告

1、2020 年的业绩情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”补充披露如下：

“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%
减：营业成本（注 1）	15,699.49	16,360.79	-661.30	-4.04%
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（万元）	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）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；（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 年财务费用较 2019 年增加了 790.41 万元。前述（1）、（2）共同导致 2020 年利润总额下降 1,430.16 万元。

2019 年和 2020 年，公司综合毛利率（剔除合同履行）分别为 47.19%和 47.10%，基本稳定；销售费用（包含合同履行）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。”

2、审计截止日后的主要经营状况和审阅报告

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、财务报告审计截止日至招股说明书签署日之间的主要财务信息和经营状况”补充披露如下：

“公司财务报告审计截止日为 2020 年 12 月 31 日，立信会所对公司 2021 年 3 月 31 日的合并及母公司资产负债表、2021 年 1-3 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了信会师报字[2021]第 ZL10295 号《审阅报告》。

（一）审计截止日后主要财务信息

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2021-3-31	2020-12-31	变动率
资产总额	55,924.15	54,813.35	2.03%
负债总额	5,807.51	5,994.84	-3.12%

所有者权益	50,116.64	48,818.52	2.66%
归属于母公司股东权益	49,895.21	48,628.67	2.60%

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动率
营业收入	8,835.07	6,856.87	28.85%
营业利润	1,548.41	1,374.15	12.68%
利润总额	1,546.50	1,357.71	13.91%
净利润	1,381.52	1,156.40	19.47%
归属于母公司股东的净利润	1,349.94	1,166.22	15.75%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,249.72	1,144.41	9.20%

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动率
经营活动产生的现金流量净额	-270.54	182.03	-248.62%
投资活动产生的现金流量净额	-1,661.36	-922.41	80.11%
筹资活动产生的现金流量净额	-97.21	-	100.00%
现金净增加额	-2,046.62	-641.95	218.81%

4、非经常性损益的主要项目

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月
非流动资产处置损益	-2.05	-20.30
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	113.52	15.94
委托他人投资或管理资产的损益	0.92	27.94
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.13	0.83
其他符合非经常性损益定义的损益项目	1.62	0.01
小计	114.14	24.43
所得税影响额	-13.62	-2.61
少数股东权益影响额（税后）	-0.30	-0.01
合计	100.22	21.81

(二) 会计报表变动分析

截至 2021 年 3 月 31 日，公司资产总额为 55,924.15 万元，较 2020 年末增长 1,110.80 万元，增长幅度为 2.03%，变动较小；公司负债总额为 5,807.51 万元，较 2020 年末减少 187.33 万元，变动较小。

2021 年 1-3 月，公司营业收入为 8,835.07 万元，较去年同期增长 28.85%，增量主要来源于境内市场，主要原因系受疫情影响 2020 年 1-3 月境内收入相对较小，以及 2021 年公司对境内市场加大销售力度所致。2021 年 1-3 月，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 1,249.72 万元，较去年同期增加 105.31 万元，增长幅度为 9.20%，主要系营业收入增长所致。

2021 年 1-3 月，公司经营活动产生的现金流量净额为-270.54 万元，较去年同期减少 452.57 万元，变动金额较小。2021 年 1-3 月，公司投资活动产生的现金流量净额较去年同期减少 738.95 万元，主要原因系智能口腔产业园项目的款项支出增加所致。

（三）财务报告审计截止日后主要经营情况

财务报告审计截止日至招股说明书签署日之间，公司经营状况良好，业务模式、竞争趋势、进出口业务、税收政策等未发生重大变化；公司主要生产产品的生产销售规模及销售价格、主要原材料的采购规模及采购价格、主要客户及供应商的构成未发生重大变化，不存在其他可能影响投资者判断的重大事项。”

（二）在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素（新冠疫情等）及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

发行人在招股说明书“第四节 风险因素”及“重大事项提示”处修改并补充披露如下：

“（一）新冠疫情对公司经营的风险

公司主要从事固定义齿、活动义齿和正畸产品的研发、生产及销售，以及口腔修复类医疗器械产品经营销售等业务，下游行业为口腔医疗服务行业，产品最终应用于患者的口腔修复。在新冠疫情全球爆发期间，因口腔修复需要医生与患者近距离接触，存在较高的传染风险，导致大量口腔医院和口腔诊所临时停业，对口腔医疗服务行业影响较大，公司 2020 年 1-6 月境外和境内主营业务收入同

比分别下降 26.99%和 13.56%。但是，随着新冠疫情的影响下降，2020 年下半年公司主营业务收入同比有所增长，并且从 2020 年全年来看，公司主营业务收入下降 5.01%，下降比例较 2020 年上半年有所收窄。

报告期内，公司境外主营业务收入分别为 17,004.70 万元、18,923.11 万元、16,599.88 万元和 **9,826.70 万元**，占主营业务收入的比例分别为 68.20%、61.82%、57.09%和 **53.03%**，境外业务所占比例较大，且主要集中在美国、欧洲等国家和地区。目前，美国和欧洲新冠疫情仍在持续，疫情起伏情况可能会对公司订单获取和未来的经营业绩造成不利影响。

（四）汇率波动影响业绩的风险

公司外销收入占比较大，主要以美元、欧元计价和结算。报告期内，公司汇兑损失（收益以“-”列示）分别为-559.61 万元、-264.28 万元、542.02 万元和 **147.98 万元**，其绝对值占当期利润总额的比例分别为 12.18%、5.22%、14.28%和 **4.49%**。2020 年，汇率变动对公司的业绩带来一定的负面影响。若人民币进一步持续升值，将对发行人的收入产生负面影响（假设外销收入的美元、欧元定价不变），同时将导致发行人形成汇兑损失，进而降低发行人的经营业绩。”

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

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。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人 2020 年经营业绩下滑的主要原因是受新冠疫情和汇率变动影响，不具有持续影响，不会影响公司的持续经营能力。

二、2020 年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

【情况说明及补充披露】

发行人在招股说明书中已更新了 2020 年财务数据，主要会计报表项目变动请参见“第八节 财务会计信息与管理层分析”章节。变动较大的会计报表项目变动原因如下：

1、资产负债表

资产负债表变动幅度超过 30.00%的主要科目及变动原因具体列示如下：

单位：万元

项目	2020-12-31	2019-12-31	变动比例
预付款项	679.04	1,139.10	-40.39%
在建工程	7,817.44	5,202.72	50.26%
长期待摊费用	150.03	288.84	-48.06%
其他非流动资产	588.12	350.45	67.82%
应付账款	1,905.54	958.84	98.73%
预收款项	-	227.61	-100.00%
合同负债	706.43	-	-
应交税费	715.49	413.37	73.09%
其他流动负债	91.58	-	-

公司截至 2020 年 12 月 31 日的资产、负债较上年年末变动幅度超过 30.00% 的报表项目的变动情况及变动原因如下：

(1) 预付款项：公司 2020 年 12 月 31 日预付款项较期初减少 460.06 万元，主要是由于 2020 年末公司预付给登士柏的种植类产品采购款较 2019 年末有所下降。

(2) 在建工程：公司 2020 年 12 月 31 日在建工程较期初增加 2,614.72 万元，主要为智能口腔产业园（一期）工程施工进度的增加。

(3) 长期待摊费用：公司 2020 年 12 月 31 日长期待摊费用较期初减少 138.80 万元，主要为办公室装修费本期摊销的金额。

(4) 其他非流动资产：公司 2020 年 12 月 31 日其他流动资产较期初增加 237.67 万元，主要是由于公司已支付的、与本次股票发行上市直接相关的中介费用增加所致。

(5) 应付账款：公司 2020 年 12 月 31 日应付账款较 2019 年末增加 946.70 万元，主要原因为应付市场服务费增加，以及应付中国京冶工程技术有限公司的工程款增加。

(6) 预收款项、合同负债、其他流动负债：由于新收入准则的影响，2020 年末公司的预收款项调整至合同负债和其他流动负债核算，2020 年末上述三个科目余额合计较期初增幅较大，主要是由于公司于 2020 年参与登士柏推出的种植类产品促销活动，客户预付货款并约定购买一定量种植类产品可享受一定折扣，导致公司预收货款增幅较大。

(7) 应交税费：公司 2020 年 12 月 31 日应交税费较 2019 年末增加 302.12 万元，主要是由于 ACER 应交企业所得税较期初增加所致。

2、利润表

利润表变动幅度超过 30.00%的主要科目及变动原因具体列示如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动幅度
财务费用	534.49	-255.92	-308.85%
投资收益	38.11	234.95	-83.78%
资产处置收益	-15.92	-41.65	-61.77%
营业外支出	25.89	125.74	-79.41%

公司 2020 年度的利润表项目较去年同期变动幅度超过 30%的报表项目的变动情况及变动原因如下：

(1) 财务费用：公司 2020 年度财务费用较 2019 年度发生大幅变动，主要原因是公司的境外销售业务主要以美元和欧元结算，汇率的变动使得汇兑损益发生较大幅度的变动。

(2) 投资收益：公司 2020 年度投资收益较 2019 年度减少 196.84 万元，主要是由于公司 2020 年度购买的理财产品较少，产生的投资收益较少。

(3) 资产处置收益：公司 2020 年度资产处置收益较 2019 年度减少 25.72 万元，主要是因为公司 2020 年度处置的固定资产较少。

(4) 营业外支出：公司 2020 年度营业外支出较 2019 年度减少 99.85 万元，主要是公司的子公司北京超尔 2019 年遭受网络诈骗而产生的损失。

3、现金流量表

公司 2020 年度的现金流量表主要项目如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动幅度
经营活动产生的现金流量净额	4,272.39	803.04	432.03%
投资活动产生的现金流量净额	-3,139.43	4,767.81	-165.85%
筹资活动产生的现金流量净额	-1,176.40	-978.21	20.26%

公司 2020 年度经营活动产生的现金流量净额较 2019 年度存在较大幅度的增长，主要系支付的种植类产品采购款减少，以及支付的市场服务费、珠海思诚的劳务费等付现费用减少所致。

公司 2020 年度投资活动产生的现金流量净额较 2019 年度存在较大幅度的减少，主要是由于 2019 年度收回了 2018 年度购买的理财投资款。

【核查程序】

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

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。

【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人 2020 年主要会计报表项目变动原因合理，相关影响因素不具有持续性。

（本页无正文，为《关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复报告》之签字盖章页）

法定代表人：



郑 文

深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司

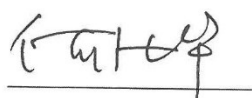


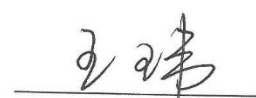
2021年10月28日

保荐机构（主承销商）声明

本人已认真阅读深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：


何雨华


王 玮

总经理：


邓 舸

