

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
文件的审核中心意见落实函的回复
信会师函字[2021]第 ZL086 号



**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的
审核中心意见落实函的回复**

信会师函字[2021]第 ZL086 号

深圳证券交易所上市审核中心：

贵所于 2021 年 10 月 31 日出具的《关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2021〕011221 号）（以下简称“审核中心意见落实函”）已收悉。作为深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”）申请首次公开发行股票并在创业板上市的申报会计师，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信”或“申报会计师”）对审核中心意见落实函所提出的问题进行了逐项落实，现就审核中心意见落实函提出的问题回复如下，请予审核。

如无特别说明，本审核中心意见落实函回复涉及的简称或名词释义与《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（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

问题 4、关于营业收入

申请文件及审核问询回复显示：

（1）2020 年，发行人营业收入较 2019 年下降 4.20%，而扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较 2019 年下降 29.18%，净利润下滑幅度远高于营业收入下降比例，主要原因系：发行人外销业务主要以美元、欧元进行结算，2020 年美元贬值幅度较大，导致发行人汇兑损失较 2019 年增加了 806.30 万元。

(2) 2021 年 1-6 月, 公司主营业务收入较 2020 年 1-6 月增加 6,864.93 万元, 增幅为 58.85%, 其中境外主营业务收入增加 2,677.67 万元, 增幅为 37.46%。

(3) 固特福原由发行人实际控制人郑文控制, 2019 年 6 月, 郑文将其控制的固特福 100%股权转让给佳讯发展, 转让价格为 1 万元; 固特福作为发行人和登士柏方之间的合作主体, 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, 2019 年和 2020 年 1-6 月, 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, 相关技术服务费用为每月 54 万元 (含税)。

(4) 发行人与泰康拜博及其控制的企业、云南兑叠医疗器械有限公司、东莞健力口腔医院等主要客户均约定加工费的结算方式。

(5) 发行人主要产品分为自产产品和经销登士柏的种植类产品。

请发行人:

(1) 说明 2021 年上半年各类别产品的收入构成及相较于 2020 年及 2019 年上半年的变动情况; 2021 年上半年发行人主要产品单价和毛利率、主营业务毛利率变动的原因及合理性, 以及与同行业可比公司的对比情况, 分析发行人 2021 年上半年主营业务收入增长的原因及可持续性。

(2) 结合报告期内境外主要客户的经营和财务状况、行业地位、销售规模及市场份额、2021 年上半年的变动情况, 国内外疫情 (包括但不限于 2020 年以来, 疫情在境外销售主要国家和地区的发展情况及对当地经济的影响, 相关主要国家和地区是否存在区域性封锁限制, 发行人境外主要客户是否存在停业的情况), 下游市场需求等因素, 分析 2021 年上半年发行人境内外前五大客户的变动情况及原因, 发行人主要客户是否存在流失情形, 以及在海外疫情持续发展的情况下, 发行人 2021 年 1-6 月境外收入大幅增长的合理性, 相关收入增长主要来源于发行人原有还是新增客户。

(3) 结合问题 (2), 根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的规定, 分析发行人持续经营能力是否存在发生重大不利变化的风险, 并进行充分风险提示。

(4) 对汇率波动进行敏感性分析，模拟测算并披露汇率波动对发行人毛利率水平、汇兑收益和净利润的具体影响，并完善相关风险因素的披露。

(5) 说明佳讯发展及其实际控制人 GUOWEI 与登士柏方之间是否存在关联关系或利益安排，结合固特福的资产、业务、技术、人员情况，分析郑文将其控制的固特福 100%股权转让给佳讯发展的转让价格的公允性；结合固特福向发行人提供技术咨询和劳务服务费对应发行人销售生产和销售的种植修复类产品的单价、数量、销售收入、毛利率情况，进一步分析发行人向固特福支付相关技术服务费用的定价公允性、商业合理性及必要性，是否为发行人经销登士柏种植类产品支付的对价。

(6) 说明发行人与部分客户约定的加工费对应的具体业务内容及经济实质，报告各期各客户加工费金额，并根据《首发业务若干问题解答（2020 年修订）》问题 32 的规定说明发行人对加工业务的会计处理情况及合规性。

(7) 分别说明报告期各期发行人自产产品和经销产品的收入和净利润，剔除经销产品后报告期内发行人主营业务收入和净利润是否呈现持续下滑的趋势，如是，请分析原因并充分提示相关风险，并进一步论证发行人自产产品业务的成长性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 中介机构对境内客户主营业务收入函证的回函确认比例、实地及视频访谈内销客户的收入比例显著低于境外客户核查比例的原因。

(2) 列示实地及视频访谈内销客户的具体情况，包括访谈对象、时间、地点、受访人员身份、访谈确认的主要信息。

(3) 在函证的回函确认比例和访谈比例较低的情况下，发行人对内销收入核查的充分性。

回复：

一、说明 2021 年上半年各类别产品的收入构成及相较于 2020 年及 2019 年上半年的变动情况；2021 年上半年发行人主要产品单价和毛利率、主营业务毛

利率变动的原因及合理性, 以及与同行业可比公司的对比情况, 分析发行人 2021 年上半年主营业务收入增长的原因及可持续性

【发行人情况说明】

(一) 2021 年上半年各类别产品的收入构成及相较于 2020 年及 2019 年上半年的变动情况, 与同行业可比公司的对比情况

1、公司主营业务收入构成情况

2019 年上半年、2020 年上半年和 2021 年上半年, 公司各类产品收入构成情况如下:

单位: 万元

项目		2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
固定义齿	全瓷类	7,231.98	39.03	4,636.63	39.75	6,081.93	40.50
	金属类	3,414.13	18.43	2,745.05	23.53	3,722.95	24.79
	小 计	10,646.11	57.46	7,381.68	63.28	9,804.88	65.30
活动义齿	胶托类	2,601.37	14.04	1,486.50	12.74	2,321.99	15.46
	钢托类	1,232.07	6.65	736.07	6.31	1,094.71	7.29
	小 计	3,833.44	20.69	2,222.57	19.05	3,416.70	22.75
正畸产品		920.48	4.97	497.36	4.26	593.64	3.95
其他		726.77	3.92	393.19	3.37	492.18	3.28
小 计		16,126.80	87.03	10,494.81	89.97	14,307.40	95.28
种植类产品		2,402.63	12.97	1,169.69	10.03	708.54	4.72
合 计		18,529.43	100.00	11,664.50	100.00	15,015.94	100.00

2019 年上半年、2020 年上半年和 2021 年上半年, 公司主营业务收入分别为 15,015.94 万元、11,664.50 万元和 18,529.43 万元。

(1) 2021 年上半年与 2020 上半年相比, 各类产品收入变动分析

2021 年上半年与 2020 年上半年相比, 公司主营业务收入增加 6,864.93 万元, 增幅为 58.85%, 各类产品销售收入均有所增加。增加的原因主要系: ①随着公司境外业务市场所涉及的美国、欧洲等国家新冠疫苗接种率的提高和防疫政策的常态化, 境外市场对公司的产品需求逐步恢复至正常水平; ②境内新冠疫情情况

得到较好的控制，疫情对境内市场的影响逐渐消退，境内客户对公司产品的需求逐步增加；③公司 2019 年、2020 年开拓的部分规模较大、知名度较高的客户，如广州医科大学附属口腔医院、四川大学华西口腔医院、上海市东方医院等，该部分客户的采购规模从 2021 年起逐步增加；④公司通过加强销售团队建设，不断提高客户服务质量，及时、高效地响应新老客户的需求，同时加大销售队伍的建设，以促进业务的稳定增长。

(2) 2021 年上半年与 2019 年上半年相比，各类产品收入变动分析

2021 年上半年与 2019 年上半年相比，公司主营业务收入增加了 3,513.49 万元，增长幅度为 23.40%，从产品结构分析，增长主要来源于固定全瓷类产品、种植类产品和正畸产品，三者合计增加 3,170.98 万元。以下对前述三种产品的销售收入增加原因进行分析：

①固定全瓷类产品销售收入增加 1,150.05 万元，增长主要来源于境内市场，境内市场增加的原因主要系：A、境内市场对义齿的需求整体呈增长态势，特别是固定全瓷义齿，其性能较为优异，在消费者中的接受程度较高；B、公司加强了境内销售团队的建设和品牌的建设；C、公司 2019 年、2020 年开拓的部分规模较大、知名度较高的客户，如广州医科大学附属口腔医院、四川大学华西口腔医院、上海市东方医院等，2021 年上半年与 2019 年上半年相比，前述 3 家客户固定全瓷类产品销售收入合计增加了 229.73 万元。

②种植类产品销售收入增加 1,694.09 万元的原因主要系：公司 2019 年上半年刚开始销售种植类产品，随着销售力度的加大，如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、香港大学深圳医院、深圳市口腔医院和江门市口腔医院等客户加大了对公司种植类产品的采购量，2021 年上半年与 2019 年上半年，前述 5 家客户种植类产品收入合计增加了 716.11 万元。

③正畸类产品销售收入增加 326.84 万元的原因主要系：一是市场对义齿的需求整体上有所增加；二是正畸产品主要用于矫正牙齿的错位、畸形等功能，随着人们牙齿美容意识的提高，正畸产品的消费需求有所增加。

2、与同行业可比公司对比情况

2019 年上半年、2020 年上半年和 2021 年上半年，发行人主营业务收入变动与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	货币单位	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动幅度	
					2021 年上 半年较 2020 年上 半年	2021 年上 半年较 2019 年上 半年
佳兆业健康	万港币	10,044.10	7,513.80	11,881.80	33.68%	-15.47%
现代牙科	万港币	139,373.90	85,989.00	117,114.60	62.08%	19.01%
赢冠口腔	万人民币	2,196.28	849.00	2,013.90	158.69%	9.06%
家红齿科	万人民币	2,240.77	1,729.30	2,104.43	29.58%	6.48%
家鸿口腔	万人民币	18,529.43	11,664.50	15,015.94	58.85%	23.40%
其中：义齿类收入	万人民币	16,126.80	10,494.81	14,307.40	53.66%	12.72%

注：佳兆业健康、现代牙科和赢冠口腔取自其半年度报告中的义齿业务收入，家红齿科取自其半年度报告中的主营业务收入。

2021 年上半年与 2020 年上半年相比，公司主营业务收入增加 58.85%，剔除种植类产品后销售收入（即义齿类产品）增加 53.66%，同行业可比公司也呈现不同程度的增长，其中：现代牙科的增长幅度为 62.08%，与公司较为接近；赢冠口腔的增长幅度较大，主要系受新冠疫情影响，赢冠口腔 2020 年 2-4 月无法安排生产，且其生产基地和主要客户均位于北京，2020 年 6 月又受“新发地”疫情的影响，两者共同导致其 2020 上半年销售收入金额相对较小。

2021 年上半年与 2019 年上半年相比，公司主营业务收入增加 23.40%，剔除种植类产品后销售收入（即义齿类产品）增加 12.72%，同行业可比公司中现代牙科、赢冠口腔和家红齿科也呈现不同程度的增长，公司义齿类产品销售收入增长幅度介于现代牙科、赢冠口腔和家红齿科之间；佳兆业健康增长率为负数，但其半年度报告中未披露具体原因。

（二）2021 年上半年发行人主要产品单价和毛利率、主营业务毛利率变动的原因及合理性，以及与同行业可比公司的对比情况

1、毛利率变动情况

（1）发行人主要产品毛利率变动情况

2019 年、2020 年和 2021 年上半年，发行人主要产品毛利率、主营业务毛利率变动情况如下：

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度
		毛利率	变动情况	毛利率	变动情况	毛利率
固 定 义 齿	全瓷类	62.74%	-0.69%	63.43%	0.61%	62.82%
	金属类	34.29%	2.35%	31.94%	3.24%	28.70%
	固定义齿毛利率	53.62%	1.62%	52.00%	1.65%	50.35%
活 动 义 齿	胶托类	47.15%	0.69%	46.46%	0.84%	45.62%
	钢托类	50.69%	1.02%	49.67%	0.87%	48.80%
	活动义齿毛利率	48.29%	0.74%	47.55%	0.88%	46.67%
正畸产品		59.44%	1.89%	57.55%	7.36%	50.19%
其他		18.12%	-3.88%	22.00%	-7.74%	29.74%
种植类产品		34.64%	3.87%	30.77%	-1.82%	32.59%
合计		48.95%	1.09%	47.86%	0.28%	47.58%

注：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。

2019 年、2020 年和 2021 年上半年，发行人主营业务毛利率分别为 47.58%、47.86%和 48.95%，较为稳定。各主要产品如固定全瓷类、活动胶托类和活动钢托类毛利率变动也较小，其中固定金属类、正畸类产品和种植类产品毛利率有所提高，具体分析如下：

2020 年，固定金属类产品毛利率较 2019 年上升 3.24 个百分点，主要系钴铬烤瓷牙的毛利率有所上升，且钴铬烤瓷牙占固定金属类产品销售收入比例为 36% 左右，占比较高所致。钴铬烤瓷牙毛利率上升的原因主要系随着激光打印在钴铬烤瓷牙产品中的应用，生产效率提高导致生产成本有所下降所致。2021 年 1-6 月，固定金属类产品毛利率较 2020 年提高 2.35 个百分点，主要原因系：①2021 年 1-6 月固定金属类产品年化后的产量较 2020 年增加 11.64%，产量增加导致单位产品分摊的固定生产成本有所下降；②2020 年，公司对固定金属类产品生产线进行了改造，发生修缮费用 25.55 万元，公司一次性计入了 2020 年制造费用修理费，2021 年 1-6 月无此项相关费用开支。

2020 年，正畸类产品毛利率为 57.55%，较 2019 年上升 7.36 个百分点，主要原因一是正畸类产品主要依靠手工方式进行生产，2020 年人工成本有所下降，

导致毛利率上升；二是产品结构有变化，2020 年夜磨牙垫类产品销量小幅增加，该产品售价、毛利率较高，导致正畸类产品整体毛利率提高。2021 年 1-6 月，正畸产品毛利率较 2020 年提高 1.89 个百分点，变动较小。

2021 年 1-6 月，种植类产品毛利率较 2020 年上升 3.87 个百分点，主要原因系：2020 年受新冠疫情影响，公司向市场推出了优惠活动，导致 2020 年毛利率有所下降，随着新冠疫情影响的减弱，公司于 2020 年底陆续取消了优惠活动，2021 年 1-6 月毛利率较 2020 年有所提高。

（2）发行人主营业务毛利率与同行业可比公司对比情况

2019 年、2020 年和 2021 年上半年，发行人与同行业可比公司的毛利率对比如下：

公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
佳兆业健康（HK.00876）	52.34%	48.94%	48.84%
现代牙科（HK.03600）	52.68%	49.77%	48.05%
赢冠口腔(NEEQ: 838197)	48.60%	38.16%	49.50%
家红齿科(NEEQ: 873389)	43.83%	42.40%	45.22%
平均值	49.36%	44.82%	47.90%
发行人主营业务毛利率	48.95%	47.86%	47.58%

从上表可以看出，2021 年上半年与 2020 年、2019 年相比，同行业可比公司毛利率平均值未出现下滑趋势，发行人毛利率较为稳定具有合理性。

2019 年、2020 年和 2021 年上半年，发行人毛利率介于同行业可比公司之间，其中 2019 年发行人毛利率与各可比公司均较为接近；2020 年发行人毛利率与现代牙科和佳兆业健康较为接近；2020 年赢冠口腔毛利率较低，主要系其受新冠疫情影响较大，营业收入下降了 32.29%，而其业务规模相对较小，导致其 2020 年毛利率下降较大；2021 年上半年，发行人毛利率略低于现代牙科和佳兆业健康，与赢冠口腔较为接近。综上，发行人毛利率较为合理。

2、发行人主要产品销售单价变动情况

2019 年、2020 年和 2021 年上半年，发行人主要产品销售单价变动情况如下：

单位：元/颗、元/床、元/个

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度
		销售均价	变动率	销售均价	变动率	销售均价
固定类 义齿	全瓷类	304.83	-1.43%	309.27	-1.14%	312.85
	金属类	229.63	-4.25%	239.84	2.23%	234.60
活动类 义齿	胶托类	165.99	-2.54%	170.31	-1.49%	172.89
	钢托类	272.43	-1.37%	276.20	3.73%	266.28
正畸产品		173.10	3.41%	167.40	5.28%	159.00
其他		76.43	-1.48%	77.58	0.21%	77.42
义齿类产品小计		219.08	-3.68%	227.45	0.46%	226.41
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

2019 年、2020 年和 2021 年上半年，发行人义齿产品平均销售价格分别为 226.41 元/颗或床、227.45 元/颗或床和 219.08 元/颗或床；种植类产品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，总体变动均较小。义齿类产品中各主要产品如固定全瓷类、活动胶托类和活动钢托类销售价格变动也较小，其中固定金属类产品和正畸类产品销售价格变动幅度相对较大，具体分析如下：

固定金属类产品 2021 年 1-6 月销售价格较 2020 年下降 4.25%，主要原因系固定金属类产品中的贵金属义齿平均销售价格下降导致。贵金属义齿平均销售价格下降的原因主要系：使用 ARGENT PLATINUM PLUS 贵金属生产的义齿，销售数量占贵金属义齿销售总量的比例从 2020 年的约 1%提高到 2021 年 1-6 月的约 38%，而该产品销售价格相对较低，从而拉低了 2021 年 1-6 月贵金属义齿的平均销售价格。

正畸类产品 2020 年平均销售价格较 2019 年上升 5.28%，主要原因系 2020 年夜磨牙垫类产品销量小幅增加，且该产品销售价格较高所致。

2019 年、2020 年和 2021 年上半年，同行业可比公司未按公司的产品明细类别披露销售价格，公司与其无法比较。

综上，发行人 2021 年上半年主营业务收入增长，同行业可比公司也有不同程度的增长；发行人 2021 年上半年主营业务毛利率与 2020 年、2019 年相比较

为稳定，同行业可比公司毛利率平均值未出现下滑趋势，发行人毛利率较为合理；发行人 2021 年上半年销售单价总体较为稳定。因此，发行人 2021 年上半年主营业务收入增长具有合理性。

（三）分析发行人主营业务收入增长的可持续性

2021 年上半年与 2019 年上半年相比，公司主营业务收入增加主要来源境内市场，其中境内市场增加了 3,478.62 万元，占增加总额的比例为 99.01%；2021 年上半年境外主营业务收入较 2019 年上半年基本持平。公司主营业务收入增长具有可持续性，主要体现在：1、在境内市场，从新冠疫情控制来看，除各地有零星散发新冠病例外，境内新冠疫情得到较好的控制；在境外市场，随着美国、欧洲等国家新冠疫苗接种率的提高和执行较宽松的防疫政策，美国、欧洲等国家也逐渐从新冠疫情中恢复至疫情前的正常水平，综合来看，新冠疫情对公司的影响减弱。2、从市场需求来看，境内随着国民口腔健康意识不断提高，以及老龄化的加速，市场对义齿的需求预计有所增加，根据时代天使（HK.06699）招股说明书，预计 2020 至 2030 年中国牙科护理服务市场年均复合增长率为 11.10%；美国、欧洲义齿市场起步较早，市场较为成熟且需求量较大，伴随着人口老龄化，欧美义齿市场将逐步恢复至疫情前的正常水平，根据时代天使（HK.06699）招股说明书，预计 2020 至 2030 年美国牙科护理服务市场年均复合增长率为 2.10%。3、从供应能力来看，公司于 2021 年下半年在深圳加工场地新增约 1000 平方米的生产场地，用以承接日益增长的生产需求，同时随着公司智能口腔产业园（一期）项目预计在 2022 年正式建成与使用，产能将会增加，公司可以承接更多的订单。4、从销售网络建设来看，随着公司逐步在境内市场建立服务中心网络，将进一步加强本地化的销售服务能力，增强公司在当地市场的影响力和客户粘性，从而带动订单的持续增长。5、从种植类产品业务来看，随着种植牙的逐步普及，其在口腔消费中的比重预计会越来越高，受益于此公司经销种植类产品的销售规模也将伴随着行业的增长而增长。

综上所述，公司主营业务收入的增长具有可持续性。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、查阅同行业可比公司的年度报告、半年度报告等，分析同行业可比公司营业收入、毛利率变动情况，并与发行人进行对比分析。

2、获取发行人销售收入、成本明细表，分析其 2021 年上半年主营业务收入增长原因，分析其毛利率、销售价格变动情况。

3、访谈发行人管理层和销售主管，了解发行人 2021 年上半年营业收入增长原因。

4、对 2021 年 1-6 月境内主营业务收入相比 2019 年 1-6 月增长 50 万元以上的 17 家主要客户进行访谈，该 17 家客户 2021 年 1-6 月的收入增长额占境内主营业务收入增长总额的 55.76%，了解其采购增加的原因。

5、对 2021 年 1-6 月境外前 10 大主要客户进行访谈，了解其对发行人的采购变动情况等。

6、对主要客户进行函证，函证与发行人的交易金额和应收账款余额，并取得回函。

7、对销售收入执行细节测试、截止性测试程序，核查发行人销售收入的真实性、是否记录于恰当的会计期间等。

8、查阅口腔行业研究报告、时代天使招股说明书等，了解义齿行业的发展情况。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2021 年上半年各类别产品的收入构成及相较于 2020 年及 2019 年上半年的变动原因合理。

2、发行人 2021 年上半年主要产品单价和毛利率、主营业务毛利率变动的原因合理；发行人主营业务毛利率与同行业可比公司相比具有合理性；2019 年、2020 年和 2021 年上半年，同行业可比公司未按发行人的产品明细类别披露销售价格，发行人与其无法比较。

3、发行人 2021 年上半年主营业务收入增长的原因合理；发行人主营业务收入的增加具有可持续性。

二、结合报告期内境外主要客户的经营和财务状况、行业地位、销售规模及市场份额、2021 年上半年的变动情况，国内外疫情（包括但不限于 2020 年以来，疫情在境外销售主要国家和地区的发展情况及对当地经济的影响，相关主要国家和地区是否存在区域性封锁限制，发行人境外主要客户是否存在停业的情况），下游市场需求等因素，分析 2021 年上半年发行人境内外前五大客户的变动情况及原因，发行人主要客户是否存在流失情形，以及在海外疫情持续发展的情况下，发行人 2021 年 1-6 月境外收入大幅增长的合理性，相关收入增长主要来源于发行人原有还是新增客户

【发行人情况说明】

（一）2021 年上半年发行人境内外前五大客户的变动情况及原因，发行人主要客户是否存在流失情形

1、发行人境外前五大客户变动情况及原因

（1）报告期内境外主要客户的经营和财务状况、行业地位、销售规模及市场份额、2021 年上半年的变动情况

报告期内，发行人境外主要客户的经营和财务状况、行业地位、销售规模及市场份额情况如下：

客户全称	客户经营状况	客户财务状况	客户销售规模	行业地位及市场份额
PAN-AM DENTAL, LLC	经营正常，下游客户稳定，没有重大诉讼	正常，不存在资金短缺等情况	约 2,200.00 万美元	在美国佐治亚州约 10%-20% 的市场份额
SENTAGE CORPORATION	经营正常，下游客户稳定，没有重大诉讼	正常，不存在资金短缺等情况	约 1 亿美元	在美国市场占有率排名前三位
QUALITE DENTALE	经营正常，下游客户稳定，没有重大诉讼	正常，不存在资金短缺等情况	约 700.00 万欧元	在法国市场占有率排名前三位
LD 集团	经营正常，客户稳定，没有重大诉讼	正常，不存在资金短缺等情况	未透露。LD 集团是法国巴黎当地比较大的医院集团，义	在巴黎市占有约 30% 的市场份额

客户全称	客户经营状况	客户财务状况	客户销售规模	行业地位及市场份额
			齿需求量较大，其经营业务稳定，并且正在向法国巴黎市区以外地区拓展业务。	
PROTEKET AS	经营正常，下游客户稳定，没有重大诉讼	正常，不存在资金短缺等情况	约 1.8 亿挪威克朗（折合约 2,073.52 万美元）	在挪威市场占有率约 30%
ARTILABS AB	经营正常，下游客户稳定，没有重大诉讼	正常，不存在资金短缺等情况	370 万-400 万欧元	在瑞典市场占有率低于 5%
UNIDENT LAB AS	经营正常，下游客户稳定，没有重大诉讼	正常，不存在资金短缺等情况	约 120 万欧元	在挪威市场占有率低于 5%
GD DENTAL TECHNIK GMBH	经营正常，下游客户稳定，没有重大诉讼	正常，不存在资金短缺等情况	约 350 万欧元	在德国市场占有率低于 5%
FLEMMING DENTAL INTERNATIONAL GMBH	经营正常，下游客户稳定，没有重大诉讼	正常，不存在资金短缺等情况	约 550 万欧元	在德国市场占有率低于 5%
H.N. ADVANCED DENTAL SOLUTION LTD	经营正常，下游客户稳定，没有重大诉讼	正常，不存在资金短缺等情况	访谈时客户未透露	未透露
NORTH CANYON DENTAL	经营正常，下游客户稳定，没有重大诉讼	正常，不存在资金短缺等情况	2019 年销售额为 62 万美元	未透露
NORDENTA LAB	经营正常，下游客户稳定，没有重大诉讼	正常，不存在资金短缺等情况	访谈时客户未透露	丹麦排名前五的技工所

注 1：上述境外主要客户为报告期内发行人境外前十大客户。

注 2：相关信息来源于公开信息及客户访谈记录。

2021 年上半年，发行人对境外主要客户的销售收入较 2020 年同期均有一定幅度的增长，发行人主要境外客户经营状况良好。境外主要客户的经营和财务状况、行业地位、销售规模及市场份额情况未发生重大不利变化。

（2）境外疫情及下游市场需求的情况

发行人境外主要客户所在地及当地疫情形势和防控措施如下：

客户全称	客户所在地	2020 年以来疫情发展情况	目前是否存在区域性封锁限制	目前是否存在停业的情况	下游市场需求情况
PAN-AM DENTAL, LLC	美国	美国新冠疫情从 2020 年 3 月开始变得严重，各州的“居家令”限制陆续于 2020 年 3 月至 4 月初实施，并于 4 月至 5 月底陆续结束，个别州持续到了 6 月底，“居家令”限制期间居民仅能在紧急情况下前往牙科诊所就诊；加利福尼亚州于 2020 年 12 月 7 日至 2021 年 1 月 25 日之间实行了第二次“居家令”限制，该期间牙科诊所正常营业。根据世界卫生组织（WHO）数据，2021 年 11 月 22 日至 11 月 28 日美国日增新冠患者平均数量约为 6.64 万人。目前美国 18 岁以上人群新冠疫苗接种率已达 70.00%以上。	否	否	目前医疗机构经营及牙科患者治疗需求已恢复到正常状态
SENTAGE CORPORATION			否	否	
NORTH CANYON DENTAL			否	否	
QUALITE DENTALE	法国	法国疫情在 2020 年 3 月至 4 月期间较严重。法国于 2020 年 3 月 17 日至 2020 年 5 月 11 日实行了第一次全国封城，封城期间居民仅能在紧急情况下前往牙科诊所就诊。法国于 2020 年 10 月 30 日至 2020 年 12 月 15 日期间实行了第二次全国封城，于 2021 年 4 月 3 日实施了为期四周的第三次封城，在第二、第三次封城期间牙科诊所正常营业。根据 WHO 数据，2021 年 11 月 22 日至 11 月 28 日法国日增新冠患者平均数量约为 2.72 万人。目前法国新冠疫苗接种率已达 70.00%以上。	否	否	目前医疗机构经营及牙科患者治疗需求已恢复到正常状态
LD 集团			否	否	
PROTEKET AS	挪威	挪威疫情在 2020 年 3 月-4 月期间比较严重，挪威于 2020 年 3 月 13 日至 2020 年 4 月 17 日实行了全国封城，在此期间，除急诊外，一般的牙科治疗项目延后。根据 WHO 数据，2021 年 11 月 22 日至 11 月 28 日挪威日增新冠患者平均数量约为 2,248 人。目前挪威新冠疫苗接种率已达 70.00%以上。	否	否	目前医疗机构经营及牙科患者治疗需求已恢复到正常状态
UNIDENT LAB AS			否	否	

客户全称	客户所在地	2020 年以来疫情发展情况	目前是否存在区域性封锁限制	目前是否存在停业的情况	下游市场需求情况
ARTILABS AB	瑞典	瑞典 2020 年 3 月-4 月疫情比较严重，2020 年 5 月开始逐渐恢复，疫情发生以来，瑞典未推行“封城”政策。根据 WHO 数据，2021 年 11 月 22 日至 11 月 28 日瑞典日增新冠患者平均数量约为 1,260 人。目前瑞典新冠疫苗接种率已达 70.00% 以上。	否	否	目前医疗机构经营及牙科患者治疗需求已恢复到正常状态
GD DENTAL TECHNIK GMBH	德国	德国的疫情从 2020 年 3 月起逐渐严重，德国于 2020 年 3 月 22 日至 2020 年 5 月 10 日实行了第一次全国封城，封城期间居民仅能在紧急情况下前往牙科诊所就诊；德国于 2020 年 11 月 2 日开始实行了第二次全国封城，于 2021 年 3 月至 6 月逐渐解除相关限制措施，在第二次封城期间牙科诊所正常营业。目前德国新冠疫情呈现反弹趋势，根据 WHO 数据，2021 年 11 月 22 日至 11 月 28 日德国日增新冠患者平均数量约为 5.81 万人。目前德国新冠疫苗接种率在 67.00% 左右。	否	否	目前医疗机构经营及牙科患者治疗需求已恢复到正常状态
FLEMMING DENTAL INTERNATIONAL GMBH			否	否	
H.N. ADVANCED DENTAL SOLUTION LTD	以色列	以色列于 2020 年 3 月下旬开始实行了第一次全国封城，延续至 5 月下旬，在此期间，除急诊外，一般的牙科治疗项目延后；以色列于 2020 年 9 月 18 日实行了为期三周的第二次全国封城，并于 2020 年 12 月 27 日实施了第三次全国封城，后延续至 2021 年 2 月 7 日，在第二、第三次封城期间牙科诊所正常营业。根据 WHO 数据，2021 年 11 月 22 日至 11 月 28 日以色列日增新冠患者平均数量约为 509 人。目前以色列新冠疫苗接种率已达 70.00% 以上。	否	否	目前医疗机构经营及牙科患者治疗需求已恢复到正常状态
NORDENTA LAB	丹麦	丹麦 2020 年 3 月-4 月疫情比较严重，丹麦于 2020 年 3 月 12 日至 2020 年 4 月 13 日之间实行了第一次全国封城，在此期间，除急诊外，一般的牙科治疗项目延后。丹麦于 2020	否	否	目前医疗机构经营及牙科患者治疗需求已恢复到正常状态

客户全称	客户所在地	2020 年以来疫情发展情况	目前是否存在区域性封锁限制	目前是否存在停业的情况	下游市场需求情况
		年 12 月 25 日至 2021 年 1 月 3 日之间实行了第二次全国封城，在第二次封城期间牙科诊所正常营业。根据 WHO 数据，2021 年 11 月 22 日至 11 月 28 日丹麦日增新冠患者平均数量约为 3,994 人。目前丹麦新冠疫苗接种率已达 70.00%以上。			

注：相关信息来源于公开信息及客户访谈记录。

公司境外销售主要涉及美国、法国、挪威、瑞典、丹麦、德国等欧美国家和地区。2020 年上半年，上述境外主要销售目的地受到新冠疫情不同程度的影响，从 2020 年下半年起，涉及国家和地区的疫情管控措施已逐步放开，企业生产经营逐步恢复正常状态。

(3) 境外前五大客户变动情况及原因

2021 年上半年发行人境外前五大客户中个别客户的排名虽然发生变动，但均为 2018 年度、2019 年度或 2020 年度的前五大客户，发行人境外主要客户稳定，不存在流失的情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	序号	名称	金额	占境外主营业务收入比重	是否发生变动
2021 年 1-6 月	1	PAN-AM DENTAL, LLC	2,940.98	29.93%	否，2018 年、2019 年和 2020 年均均为境外第一大客户
	2	SENTAGE CORPORATION	1,250.47	12.73%	否，2018 年、2019 年和 2020 年均均为境外第二大客户
	3	QUALITE DENTALE	1,206.63	12.28%	2018 年为境外第三大客户、2019 年和 2020 年均均为境外第四大客户
	4	CENTRE DENTAIRE NORD MAGENTA	559.29	5.69%	2019 年和 2020 年均均为境外第三大客户
		COSEM COORD OEUVRES SOCIALES	353.34	3.60%	
		CENTRE EVRY ILAN 等	91.51	0.93%	
		小 计	1,004.14	10.22%	

项目	序号	名称	金额	占境外主营业务收入比重	是否发生变动
	5	PROTEKET AS 及下属企业	686.04	6.98%	2018 年为境外第四大客户，2019 年和 2020 年均为境外第五大客户
	合 计		7,088.27	72.13%	

2、2021 年上半年境内前五大客户变动情况

从 2020 年下半年以来，境内地区的疫情已基本得到控制，目前中国疫情防控形势总体稳定、疫苗接种率不断提升，除部分中高风险地区人员流动受限以外，其他地区的生产经营正常。

2021 年上半年发行人境内前五大客户中个别客户的排名虽然发生变动，但均为 2019 年度或 2020 年度的前五大客户。发行人境内前五大客户为规模较大的公立医院、民营连锁口腔机构、民营专科口腔医院，随着境内疫情趋于稳定，境内居民的口腔治疗需求恢复，境内前五大客户业务量迅速恢复，境内主要客户稳定，不存在流失的情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	序号	名称	金额	占境内主营业务收入比重	是否发生变动
2021 年 1-6 月	1	泰康拜博及其控制的企业	1,083.69	12.45%	否，2018 年、2019 年和 2020 年均为境内第一大客户
	2	深圳市人民医院	541.33	6.22%	否，2018 年、2019 年和 2020 年均为境内第二大客户
	3	无锡口腔医院	359.34	4.13%	否，2018 年、2019 年和 2020 年均为境内第三大客户
	4	中山大学附属口腔医院	340.91	3.92%	2019 年境内第四大客户
	5	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	310.94	3.57%	2020 年境内第五大客户
	合 计		2,636.22	30.29%	

（二）发行人 2021 年 1-6 月境外收入大幅增长的合理性，相关收入增长主要来源于发行人原有还是新增客户

2019 年 1-6 月、2020 年 1-6 月和 2021 年 1-6 月，发行人境外主营业务收入

变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
境外主营业务收入	9,826.70	37.46%	7,149.03	-26.99%	9,791.83

2019 年 1-6 月、2020 年 1-6 月和 2021 年 1-6 月，发行人境外主营业务收入分别为 9,791.83 万元、7,149.03 万元和 9,826.70 万元。2021 年上半年较 2020 年上半年增加 2,677.67 万元，增幅为 37.46%，主要原因是 2020 年 3-5 月，受新冠疫情影响，欧洲、美国等地区实行了较为严格的防疫政策，导致发行人境外收入在 3-5 月期间下降 50%左右；而 2021 年随着公司业务所涉及的美国、欧洲等市场新冠疫苗接种率的提高和防疫政策的松动，境外市场对公司的产品需求逐步恢复。

2021 年 1-6 月发行人境外主营业务收入为 9,826.70 万元，与 2019 年 1-6 月的 9,791.83 万元基本持平，发行人境外业务已恢复至新冠疫情前水平。

2021 年上半年发行人境外收入增长主要来源于发行人原有客户，具体分析如下：

单位：万元

客户全称	2021 年度 1-6 月	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	2021 年上 半年较 2020 年上 半年增长 金额	2021 年上 半年较 2019 年上 半年增长 金额
PAN-AM DENTAL, LLC	2,940.98	2,090.43	2,542.98	850.54	397.99
SENTAGE CORPORATION	1,250.47	927.28	1,517.33	323.20	-266.86
QUALITE DENTALE	1,206.63	576.65	654.08	629.99	552.56
LD 集团	1,004.14	556.66	1,002.98	447.48	1.16
PROTEKET AS 及下属企业	686.04	488.22	555.42	197.82	130.63
合 计	7,088.27	4,639.23	6,272.80	2,449.04	815.47
前五大客户增加金额占境外收入增加金额的比例				91.46%	

注释：上述客户为 2021 年 1-6 月境外前五大客户。

从上表可以看出，发行人 2021 年 1-6 月境外前五大客户主营业务收入较 2020 年 1-6 月增加 2,449.04 万元，占 2021 年 1-6 月境外主营业务收入增加金额的比

例为 91.46%，系境外主营业务收入增长的主要来源，同时，该五大客户也系公司 2020 年 1-6 月境外的前五大客户，因此，发行人 2021 年 1-6 月境外收入的增长主要来源原有客户。

2021 年上半年与 2019 年上半年相比，QUALITE DENTALE 的销售收入增加了 552.56 万元，主要原因系 QUALITE DENTALE 开拓了一些新客户，同时又增加了对发行人采购的占比；PAN-AM DENTAL, LLC 的销售收入增加了 397.99 万元，主要原因系其经营规模在稳定增长，增加了对发行人的采购金额。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、在 2021 年 11 月对发行人 2020 年及 2021 年上半年境外前十大主要客户进行了视频访谈，了解境外主要客户的经营和财务状况、行业地位、销售规模及市场份额、所在地疫情的发展情况，并向客户确认 2021 年上半年相关情况的变化，具体情况如下：

序号	客户名称	访谈时间及形式	访谈人及职位	被访谈人职务
1	PAN-AM DENTAL, LLC	2021/11/8 (视频)	保荐机构：保荐代表人王玮、项目协办贺志强； 申报会计师：项目组成员高思怡	总经理
2	QUALITE DENTALE	2021/11/12 (视频)	保荐机构：项目协办贺志强； 申报会计师：项目组成员高思怡	实际控制人、总经理
3	LD 集团	2021/11/17 (视频)	保荐机构：保荐代表人王玮、项目协办贺志强； 申报会计师：项目组成员高思怡	实际控制人、总经理
4	PROTEKET AS	2021/11/9 (视频)	保荐机构：项目组成员唐茜云； 申报会计师：项目组成员高思怡	总经理
5	GD DENTALTECHNIK GMBH	2021/11/8 (视频)	保荐机构：保荐代表人王玮、项目协办贺志强； 申报会计师：项目组成员高思怡	总经理
6	ARTILABS AB 及 UNIDENT LAB AS	2021/11/9 (视频)	保荐机构：项目协办贺志强； 申报会计师：项目组成员高思怡	生产经理
7	FLEMMING DENTAL INTERNATIONAL GMBH	2021/11/8 (视频)	保荐机构：保荐代表人王玮、项目协办贺志强； 申报会计师：项目组成员高思怡	总经理
8	DDS LAB LLC	2021/11/10 (视频)	保荐机构：项目组成员戴卫兵； 申报会计师：项目组成员高思怡	财务经理
9	NORDENTA LAB	2021/11/19 (视频)	保荐机构：项目组成员唐茜云； 申报会计师：项目组成员高思怡	副总裁

序号	客户名称	访谈时间及形式	访谈人及职位	被访谈人职务
10	NORTH CANYON DENTAL	2021/11/11 (视频)	保荐机构：项目协办贺志强； 申报会计师：项目组成员高思怡	实际控制人
11	H.N. ADVANCED DENTAL SOLUTION LTD	2021/11/9 (视频)	保荐机构：项目组成员唐茜云； 申报会计师：项目组成员高思怡	副总裁

2、获取发行人境外业务及境内业务的销售明细，了解并分析发行人境内外前五大客户的变动情况，核查发行人主要客户是否存在流失情形。

3、访谈发行人境内外销售人员、网络查询发行人主要客户所在地新冠疫情形势和防控措施情况；核查客户向发行人下达订单的数量是否有异常变动，分析发行人客户的经营状况及稳定性。

4、核查报告期各期末发行人境内及境外应收账款的回款凭证，访谈发行人财务负责人，分析发行人是否存在应收账款回款困难情形。

5、获取报告期内发行人境外销售业务销售明细表，按客户分析发行人 2021 年上半年境外收入变动的情况，访谈发行人境外销售负责人，了解变动的原因。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、2021 年上半年发行人境内外前五大客户中个别客户的排名虽然发生变动，但均为 2018 年度、2019 年度或 2020 年度的前五大客户，发行人境内外主要客户稳定，不存在流失的情况。

2、随着公司业务所涉及的美国、欧洲等市场新冠疫苗接种率的提高和防疫政策的松动，境外市场对公司的产品需求逐步恢复，因此发行人 2021 年上半年境外收入较 2020 年上半年有较大幅度的增长，增长主要来源于发行人原有客户，增长原因合理。

三、结合问题（2），根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的规定，分析发行人持续经营能力是否存在发生重大不利变化的风险，并进行充分风险提示

【发行人情况说明】

结合问题（2）可知：发行人主要境外客户经营状况良好，境外主要客户的经营和财务状况、行业地位、销售规模及市场份额情况未发生重大不利变化；发行人境内、境外主要客户不存在流失情形；境内疫情已基本得到控制，除部分中高风险地区人员流动受限以外，其他地区的生产经营正常；随着发行人业务所涉及的美国、欧洲等市场新冠疫苗接种率的提高和防疫政策的松动，境外已逐步放开限制。发行人持续经营能力不存在发生重大不利变化的风险。公司已对照深交所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求逐项对比分析，具体情况如下：

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

序号	审核问答列示的情形	公司具体情况	是否存在所列情形
		面有一定的优势。	
4	发行人所处行业上下游供求关系发生重大变化,导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化	1、发行人所处上游行业为贵金属、氧化锆瓷块、压铸瓷块、瓷粉等,除贵金属价格随黄金、钯金价格上涨外,其他主要原材料采购价格未发生剧烈波动,未出现重大不利变化。 2、公司下游市场主要为医院、诊所等口腔医疗机构,随着疫情的影响逐渐消退,下游市场的需求逐渐恢复。报告期内,公司义齿类产品平均销售价格分别为 227.76 元/颗或床、226.41 元/颗或床、227.45 元/颗或床和 219.08 元/颗或床;2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月,公司种植类产品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,产品售价未出现重大不利变化。	否
5	发行人因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化,且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势	公司成立至今,一直专注于口腔修复类产品的研发、生产和销售,产品种类齐全。公司拥有生产经营必备的业务资质和产品注册资质,目前拥有深圳市人民医院、武汉大学口腔医院、无锡口腔医院、泰康拜博医疗集团有限公司、PAN-AM DENTAL, LLC、SENTAGE CORPORATION 等粘性较高的中高端客户,公司的业务覆盖了境内主要大中城市以及欧美主要国家及地区。报告期内,发行人主营业务未发生变化,不存在业务转型的情形。	否
6	发行人重要客户本身发生重大不利变化,进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响	发行人境内外主要客户不存在流失情形,境内外主要客户经营状况良好,未出现重大不利变化,未对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响。	否
7	发行人由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩	1、发行人一直致力于工艺技术方面的创新,积极推进数字化技术与传统制作工序的整合与转换,数字化技术包括 CAD/CAM 技术、口内扫描技术、3D 打印模型和产品已成为公司部分产品和部分重要工序的主要应用技术。发行人在数字化领域进行了大量的研发与投入,储备了一批相关的核心技术。截至本落实函回复出具日,发行人取得的 73 项专利中,与数字化相关的专利达到 29 项。发行人具备持续创新能力,不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降的情形。 2、报告期内,公司重要资产及主要生产线利用充分,不存在重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的情形。	否
8	发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势,短期内没有好转迹象	1、报告期内,2020 年度受新冠疫情和汇率变动影响,发行人经营业绩有一定程度的下滑,营业收入较 2019 年下降 4.20%,扣除非经常	否

序号	审核问答列示的情形	公司具体情况	是否存在所列情形
		性损益后归属于母公司所有者的净利润较2019年下降29.18%。 2、2021年上半年随着境内新冠疫情得到较好的控制以及公司开拓国内较为知名公立医院客户等，发行人经营业绩得到恢复，2021年1-6月，发行人营业收入为18,985.82万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为2,680.20万元。 发行人主要业务数据和财务指标未呈现恶化趋势。	
9	对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响	报告期内发行人商标、专利等资产权属清晰并用于生产经营，不存在重大纠纷或诉讼。	否
10	其他明显影响或丧失持续经营能力的情形	报告期内，公司不存在其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。	否

综上，发行人持续经营能力不存在发生重大不利变化的风险。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

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

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

发行人持续经营能力不存在发生重大不利变化的风险，发行人已在招股说明书中披露了新冠疫情对公司经营的风险。

四、对汇率波动进行敏感性分析，模拟测算并披露汇率波动对发行人毛利率水平、汇兑收益和净利润的具体影响，并完善相关风险因素的披露

【发行人情况说明】

报告期内，公司外销业务主要以美元、欧元进行结算，具体情况如下：

单位：万美元、万欧元、万人民币

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	外币	折算为人民币	占比	外币	折算为人民币	占比
以美元结算的外销收入	1,200.35	7,772.06	79.09%	1,972.81	13,083.56	78.82%
以欧元结算的外销收入	261.28	2,048.10	20.84%	449.18	3,511.91	21.16%
以人民币结算的外销收入	6.54	6.54	0.07%	4.40	4.40	0.03%
合 计		9,826.70	100.00%		16,599.88	100.00%
项目	2019 年度			2018 年度		
	外币	折算为人民币	占比	外币	折算为人民币	占比
以美元结算的外销收入	2,158.41	14,230.82	75.20%	2,034.30	13,387.13	78.73%
以欧元结算的外销收入	601.12	4,685.63	24.76%	460.60	3,604.47	21.20%
以人民币结算的外销收入	6.66	6.66	0.04%	13.10	13.10	0.08%
合 计		18,923.11	100.00%		17,004.70	100.00%

注：占比为以人民币计算的占比。

1、汇率波动对毛利率的影响

由于发行人外销业务主要以美元、欧元进行结算，以下对人民币兑美元、欧元的汇率波动进行敏感性分析。汇率波动对发行人主营业务毛利率影响模拟测算如下：

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
报告期内已实现数	毛利率	44.52%	43.21%	47.58%	49.74%
汇率下降 5%	毛利率	43.69%	42.74%	46.90%	48.06%
	毛利率波动（百分点）	-0.83	-0.47	-0.68	-1.68
	平均毛利率波动（百分点）	-0.91			
汇率下降 10%	毛利率	42.09%	40.98%	45.13%	46.16%
	毛利率波动（百分点）	-2.43	-2.23	-2.45	-3.58
	平均毛利率波动（百分点）	-2.67			

注 1：汇率上涨为人民币贬值，汇率下降为人民币升值。

注 2：以汇率下降 5%为例，汇率下降后毛利率的计算方式如下：

汇率下降后毛利率=（（当期外销美元收入*当期平均汇率*（1-5%）+当期外销欧元收入

当期平均汇率（1-5%）+当期其他币种结算的外销收入+当期内销收入）-当期营业成本）/（当期外销美元收入*当期平均汇率*（1-5%）+当期外销欧元收入*当期平均汇率*（1-5%）+当期其他币种结算的外销收入+当期内销收入）。

注 3：当期平均汇率采用公司各月外销记账汇率平均值。

注 4：以上模拟测算未考虑外币采购金额的影响，公司外币销售金额远大于外币采购金额。

由于公司与境外客户谈判确定的销售价格和收入确认处于不同时点，因此汇率波动影响公司的毛利率，根据汇率波动敏感性分析，假定人民币升值 5%和 10%，模拟测算出报告期内毛利率平均值分别下降 0.91 个百分点和 2.67 个百分点，汇率波动对公司的毛利率存在一定的影响。若未来汇率下降，人民币升值，则公司的毛利率将降低，对公司的经营业绩产生不利影响。

2、汇率波动对汇兑损益和净利润的影响

报告期各期末，公司主要外币（美元、欧元）货币性项目如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
货币资金-美元	661.95	546.93	1,097.78	188.98
应收账款-美元	706.33	519.96	432.31	325.08
应付账款-美元	57.83	44.92	31.37	11.76
美元货币性项目净额	1,310.45	1,021.97	1,498.73	502.30
货币资金-欧元	53.26	149.14	27.64	17.67
应收账款-欧元	118.94	107.82	92.00	99.85
应付账款-欧元	21.14	27.88	6.08	7.63
欧元货币性项目净额	151.06	229.09	113.56	109.89

注：外币货币性项目净额指外币货币性项目资产减外币货币性项目负债。

公司外币货币性项目净额以美元、欧元为主，以下对人民币兑美元、欧元的汇率波动进行敏感性分析，在发行人未及时结汇的情况下，汇率波动对发行人汇兑损益和净利润影响模拟测算如下：

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
美元货币性项目净额（万元）	1,310.45	1,021.97	1,498.73	502.30
欧元货币性项目净额（万元）	151.06	229.09	113.56	109.89
净利润（万元）	2,932.80	3,301.40	4,406.88	4,178.77
美元期末汇率	6.4601	6.5249	6.9762	6.8632

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
欧元期末汇率	7.6862	8.0250	7.8155	7.8473
美元货币性项目净额折算为人民币金额（万元）	8,465.65	6,668.27	10,455.41	3,447.41
欧元货币性项目折算净额为人民币金额（万元）	1,161.09	1,838.42	887.54	862.30
人民币升值 5%对财务费用之汇兑损益的影响金额（万元）	481.34	425.33	567.15	215.49
对净利润影响的百分比	-6.98%	-10.95%	-10.94%	-4.38%
净利润影响平均值	-8.31%			
人民币升值 10%对财务费用之汇兑损益的影响金额（万元）	962.67	850.67	1,134.29	430.97
对净利润影响的百分比	-13.95%	-21.90%	-21.88%	-8.77%
净利润影响平均值	-16.62%			

注 1：汇率使用各期期末汇率。

注 2：以人民币升值 5%为例，人民币升值 5%对财务费用之汇兑损益的影响金额=当期美元、欧元货币性项目折算为人民币金额-当期期末美元、欧元货币性项目金额*当期期末汇率*（1-5%）。

注 3：2021 年 1-6 月，美元货币性项目在人民币升值 5%、10%情况下对净利润影响的百分比已做年化处理。

注 4：计算汇兑损益对净利润的影响时，考虑了汇兑损益可在税前扣除，并假设所得税税率为 15%。

报告期各期末，公司因持有外币货币性项目，汇率波动会对公司经营业绩产生一定的影响，假定人民币升值 5%和 10%，模拟测算出对报告期内净利润影响的平均值分别为-8.31%和-16.62%，若未来汇率下降，人民币升值，则将会产生汇兑损失，进而对公司的经营业绩产生不利影响。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人外销收入明细表，了解发行人外销收入主要结算货币的情况。
- 2、查阅发行人明细账和审计报告，了解发行人外币货币性项目构成情况。
- 3、查询美元和欧元的汇率变动情况，并结合公司外销收入金额，分析汇率变动对外销收入的影响。

4、分析各期汇率波动对公司财务费用的影响及风险。

5、模拟测算并分析汇率波动对发行人毛利率水平、汇兑损益和净利润的具体影响并作敏感性分析。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、当汇率波动时，发行人毛利率会出现波动，汇率波动对发行人的毛利率存在一定的影响，若未来人民币升值，则发行人的毛利率将降低，对发行人的经营业绩产生不利影响。

2、报告期各期末，发行人因持有外币货币性项目，汇率波动会对发行人经营业绩产生一定的影响，若未来人民币升值，则发行人将会产生汇兑损失，进而对发行人的经营业绩产生不利影响。

3、发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”及“重大事项提示”处补充、修改披露汇率波动影响业绩的风险。

五、说明佳讯发展及其实际控制人 GUOWEI 与登士柏方之间是否存在关联关系或利益安排，结合固特福的资产、业务、技术、人员情况，分析郑文将其控制的固特福 100%股权转让给佳讯发展的转让价格的公允性；结合固特福向发行人提供技术咨询和劳务服务费对应发行人销售生产和销售的种植修复类产品的单价、数量、销售收入、毛利率情况，进一步分析发行人向固特福支付相关技术服务费用的定价公允性、商业合理性及必要性，是否为发行人经销登士柏种植类产品支付的对价

【发行人情况说明】

（一）说明佳讯发展及其实际控制人 GUOWEI 与登士柏方之间是否存在关联关系或利益安排

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，长期在新加坡居住，目前担任新加坡澳新金属有限公司总经理。

登士柏为全球性的专业牙科解决方案制造商，总部位于美国，在纳斯达克上市。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。登士柏、瑞典登士柏、Atlantis 及 Simplant 以下统称为“登士柏方”。

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”）。

因此，根据各方签署的合作协议，以及佳讯发展的基本资料、GUO WEI 的简历及关系密切的家庭成员名单和对外兼职、投资企业清单、登士柏于纳斯达克网站披露的公开文件、登士柏中国子公司企查查信用报告，并经访谈登士柏高级产品经理和佳讯发展实际控制人 GUOWEI，佳讯发展及其实际控制人 GUOWEI 与登士柏方系基于真实的业务合作背景签署的合作协议并以固特福作为合作主体，佳讯发展及其实际控制人 GUOWEI 与登士柏方之间不存在关联关系或利益安排。

（二）结合固特福的资产、业务、技术、人员情况，分析郑文将其控制的固特福 100%股权转让给佳讯发展的转让价格的公允性

固特福成立于 2018 年 4 月 19 日，其成立时为郑文通过康必达、朱晖实际出资并控制 100%股权的公司。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 月出具的以 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。2019 年 6 月 11 日，郑文基于履行合作协议的需要安排康必达、朱晖参照固特福净资产评估值将固特福 100%股权以 1 万元转让给佳讯发展。根据固特福以 2019 年 2 月 28 日为基准日的财务报表、人员社保缴纳记录、相关资质情况、业务开展情况和技术情

况等，固特福的相关情况如下表所示：

要素	情况说明
资产	截至 2019 年 2 月 28 日，资产合计为 30.19 万元，净资产-33.87 万元。其中资产主要是一些办公设备和基础生产设备。
业务	截至 2019 年 2 月 28 日，固特福尚未取得主要产品的产品注册证和生产许可证，无法直接面向客户生产和销售产品。
技术	截至 2019 年 2 月 28 日，登士柏方对佳讯发展进行技术授权，再由佳讯发展授权固特福，同时固特福的生产人员的技术需要逐步积累提升。
人员	截至 2019 年 2 月 28 日，2019 年 2 月份的社保缴纳人数为 16 人，发展初期人员数量偏少。

固特福股权转让时，成立的时间较短，转让时间点尚处于业务发展的初期阶段，人员数量偏少，主要核心的种植修复加工技术依赖于登士柏方的技术授权，主要产品的资质尚未取得，未来需要持续投入，固特福未来的发展存在一定的不确定性。因此，基于转让资产评估基准日固特福的资产、业务、技术、人员等情况，并结合资产评估值情况，郑文将其控制的固特福 100%股权转让给佳讯发展的转让价格公允。

（三）结合固特福向发行人提供技术咨询和劳务服务费对应发行人销售生产和销售的种植修复类产品的单价、数量、销售收入、毛利率情况，进一步分析发行人向固特福支付相关技术服务费用的定价公允性、商业合理性及必要性，是否为发行人经销登士柏种植类产品支付的对价

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，发行人自主生产种植修复类产品，固特福现场提供技术咨询和劳务服务。在固特福取得种植桥等产品生产所需相关资质后，发行人与固特福签订了 2020 年 7-12 月期间和 2021 年度的产品采购合同，向固特福采购种植桥、种植导板、种植修复配件等产品。在发行人与固特福合作期间，向固特福采购服务和产品对应发行人生产和销售的种植修复类产品的单价、数量、销售收入、毛利率情况具体如下：

发行人对应项目	自主生产期间	采购技术咨询和劳务服务期间		采购产品期间	
	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月	2020 年 7-12 月	2021 年 1-6 月
销售收入（万元）	874.22	1,118.30	677.69	609.46	730.78

发行人对应项目	自主生产期间	采购技术咨询和劳务服务期间		采购产品期间	
	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月	2020 年 7-12 月	2021 年 1-6 月
销售单价（元/颗或床）	434.07	429.24	423.87	432.76	437.94
销售数量（万颗或床）	2.01	2.61	1.60	1.41	1.67
毛利率	46.06%	22.92%	30.56%	34.00%	31.66%

从上表可以看出，发行人与固特福在 2019 年初开始合作之后虽然相关产品的毛利率较自主生产时有所下降，但由于发行人自主生产种植桥、种植导板、种植修复配件等产品时面临一定的技术难度，而与固特福合作后可以对发行人的产品质量、加工流程、种植修复类产品品类、客户开拓、可提供种植修复整体解决方案等方面，有一定的优化和提升，具体情况如下：

1、提升了相关产品的质量。发行人和固特福合作后，借助登士柏方的技术授权，提高了相关产品的加工精度，产品返修率有所下降，2018 年至 2021 年 1-6 月，产品返修率分别为 2.35%、1.75%、1.77%和 1.75%，其中 2019 年较 2018 年下降相对较大。

2、优化了相关产品的加工流程，缩短了相关产品的生产周期。固特福依托登士柏方的技术，对产品设计和编程方式进行了调整和简化，同时优化了产品的加工流程，缩短了产品的生产周期，2018 年至 2021 年 1-6 月，公司产品的生产周期分别为 65.85 小时、48.48 小时、38.04 小时和 37.72 小时，逐步缩短。

3、丰富了相关产品的品种类别。固特福经登士柏方授权后的数据库可以满足 300 多个种植修复类产品的生产，公司与固特福合作后，目前可以生产种植修复类产品品种相比 2018 年增加了 45 个，增幅达 27.11%。

4、有利于开拓优质客户。多牙位种植修复方式需要使用种植桥和种植导板，是口腔修复中难度较大的领域，虽然其业务量占比较低，但是其技术门槛较高。通过与固特福的合作，公司成功完成多牙位复杂病例的修复，与部分优质客户建立起较为牢固的技术信任基础，同时，借助登士柏方旗下的种植修复 Atlantis 品牌在医生群体的知名度，提高了公司开拓市场的能力。通过以上方式，公司成功开拓了四川大学华西口腔医院、广州医科大学附属口腔医院等知名度较高的客户。

5、为客户提供种植修复整体解决方案。通过公司与固特福的合作，借助于登士柏方授权固特福的种植修复类相关技术，使发行人形成了可提供种植修复整体解决方案的竞争优势，尤其在多牙位复杂病例的种植修复领域，具有较强的竞争力。

根据上表分析，发行人 2019 年至 2020 年 1-6 月采购技术咨询和劳务服务期间与发行人 2020 年 7 月至 2021 年 6 月采购种植修复类产品期间相比，发行人对应相关产品的销售收入、单价和毛利率均保持相对稳定，其中 2019 年毛利率偏低，主要原因系：（1）2019 年双方刚开始合作，固特福技术人员对发行人的客户需求、产品结构、生产流程、生产工艺和质量管理等方面有一个逐步了解和适应的过程；（2）固特福技术人员会指导发行人对相关生产设备及工艺流程进行投入改造。

同时，固特福为发行人提供技术咨询和劳务服务的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来制定。经查阅固特福的审计报告，2019 年和 2020 年 1-6 月其净利润分别为 86.23 万元和 34.51 万元，净利润率分别为 14.65%和 12.38%，处于合理水平。

发行人向固特福采购技术咨询和劳务服务属于固特福向发行人进行技术和劳务输出相结合的合作模式，固特福会派出相应的技术人员到现场指导并参与发行人的生产，由于发行人相应产品的销售收入是基于发行人业务订单情况来确定，而发行人向固特福支付技术和劳务服务费是按照合作谈判时约定的固定费用，因此发行人向固特福支付的技术和劳务服务费不完全是以发行人相应产品的销售收入来确定，而是基于技术和劳务服务的综合价值以及固特福的固定运营成本而定，因此向固特福支付的技术和劳务费用占销售收入的比例偏高具有合理性。同时在 2019 年和 2020 年 1-6 月，公司采购固特福技术咨询和劳务服务后生产的相关产品销售毛利率分别为 22.92%和 30.56%，同期固特福的毛利率分别为 18.65%和 17.19%，从交易结果来看，公司向固特福支付的技术咨询和劳务服务费定价合理。

综上所述，发行人向固特福支付相关技术咨询和劳务服务费定价公允，具有

商业合理性及必要性，不存在为发行人经销登士柏种植类产品支付对价的情况。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、访谈佳讯发展及其实际控制人 GUOWEI，访谈登士柏高级产品经理，了解佳讯发展及其实际控制人 GUOWEI 与登士柏方之间是否存在关联关系或利益安排。

2、获取佳讯发展实际控制人 GUOWEI 关系密切的家庭成员清单、对外兼职及投资情况；查阅 choice 金融终端，查阅企查查网站，了解登士柏上市公司及下属的中国子公司的主要股东、董事、监事、高级管理人员情况；将 GUOWEI 关系密切的家庭成员、对外兼职及投资企业与登士柏相关主体及股东、董事、监事、高级管理人员等关联方进行匹配，核查是否存在重合的情形。

3、获取佳讯发展及其实际控制人 GUOWEI 出具的关于与登士柏方不存在关联关系或利益安排的承诺函。

4、获取深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司于 2019 年 4 月出具的关于固特福的《资产评估报告》。

5、获取固特福以 2019 年 2 月 28 日为基准日的财务报表、人员社保缴纳记录、相关资产情况和相关资质情况等，并对固特福总经理进行访谈。

6、访谈郑文，了解其将固特福 100%股权转让给佳讯发展的原因，定价依据等。

7、获取发行人销售收入明细表，分析发行人自主生产期间、向固特福采购技术咨询和劳务服务费期间、采购产品期间对应发行人生产和销售的种植修复类产品的单价、数量、销售收入、毛利率情况。

8、访谈发行人管理层，了解发行人与固特福商业合理性及必要性，是否为发行人经销登士柏种植类产品支付的对价。

9、获取固特福的审计报告，分析其营业收入、毛利率和净利润率情况。

10、获取发行人产品返修明细表，复核与固特福相关产品的返修率变动情况。

11、获取发行人产品生产时间统计表，复核与固特福相关产品的生产时间变动情况。

12、复核发行人与固特福合作后，发行人可以生产种植修复类产品品种数量变动情况。

13、访谈发行人管理层，获取发行人与固特福签订的合同，了解发行人与固特福交易的定价情况。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、佳讯发展及其实际控制人 GUOWEI 与登士柏方之间不存在关联关系或利益安排。

2、郑文将其控制的固特福 100%股权转让给佳讯发展的转让价格公允。

3、发行人向固特福支付相关技术服务费用的定价公允、具有商业合理性及必要性，不存在为发行人经销登士柏种植类产品支付对价的情形。

六、说明发行人与部分客户约定的加工费对应的具体业务内容及经济实质，报告各期各客户加工费金额，并根据《首发业务若干问题解答（2020 年修订）》问题 32 的规定说明发行人对加工业务的会计处理情况及合规性

【发行人情况说明】

1、发行人与部分客户约定的加工费对应的具体业务内容及经济实质

报告期内，公司与部分境内义齿类产品客户签订的合同以“委托加工合同”或类似名称命名，部分境内义齿类客户合同条款中存在“加工费”或相关的字样，但该类客户不存在向公司提供原材料或主要材料的情况，公司与部分义齿类客户约定的“加工费”对应的具体业务内容实际为义齿购销，其经济实质为客户向公司购买义齿类产品。

义齿属于定制式产品，需要根据医院或诊所提供的患者牙模或患者口腔数据

进行定制化生产，但医院或诊所向公司提供的患者牙模或患者口腔数据的用途是说明患者义齿类产品的个性化制作需求，而非原材料或主要材料。由于义齿行业对义齿生产过程的通俗说法是“在医生制取牙模的基础上加工义齿产品”，义齿企业经常也被称作“义齿加工厂”，与医院或诊所签订的合同也经常被称为“义齿加工合同”，医院或诊所也通常将需要支付的货款称作“义齿加工费”。随着国内公立医院在医疗器械采购方面的管理不断精细化，其合同文本也在不断规范化，“购销合同”、“供货协议”等规范化的名称正在逐步替代“义齿加工合同”。

报告期内，公司与主要义齿类客户签署的合同名称汇总如下：

客户名称	合同名称
泰康拜博及其控制的企业	义齿委托加工年度框架合同
深圳市人民医院	医用材料、检验试剂购销合同
无锡口腔医院	供货合同
云南兑叠医疗器械有限公司	代理商协议
武汉大学口腔医院	业务合同书——义齿加工及修复项目
中山大学附属口腔医院	义齿加工合同
东莞健力口腔医院	义齿加工合同书

公司向上述客户销售的义齿类产品的生产模式基本相同，虽然泰康拜博、武汉大学口腔医院、中山大学附属口腔医院和东莞健力口腔医院的合同名称存在“义齿加工”或“义齿委托加工”字样，但上述四名客户合同的业务实质与深圳市人民医院和无锡口腔医院相同，均为采购义齿产品。云南兑叠医疗器械有限公司为公司的经销商，其《代理商协议》中提及的“加工费”，实质上是其向公司采购义齿产品的货款。

2、报告各期各客户加工费金额

报告期内，公司不存在受托加工业务，不存在因受托加工业务收取加工费的情况。

3、根据《首发业务若干问题解答（2020年修订）》问题32的规定说明人对加工业务的会计处理情况及合规性

报告期内，公司与部分境内义齿类产品客户签订的合同以“委托加工合同”

或类似名称命名，部分境内义齿类客户合同条款中存在“加工费”或相关字样，但该类客户不存在向公司提供原材料或主要材料的情况，其向公司提供患者牙模或患者口腔数据的目的仅为说明患者义齿类产品的个性化制作需求，而非原材料或主要材料，产品主要原材料价格波动会对公司产品价格产生影响，公司与该类客户约定的“加工费”对应的具体业务内容实际为义齿购销，其经济实质为客户向公司购买义齿类产品，公司将该类业务作为产品销售进行会计处理符合会计准则规定。

上述情况与《首发业务若干问题解答（2020 年修订）》问题 32 的规定对比如下：

（1）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

报告期内，公司与部分境内义齿类产品客户签订的合同以“委托加工合同”或类似名称命名，部分境内义齿类客户合同条款中存在“加工费”相关的字样，但该类客户不存在向公司提供原材料或主要材料的情况，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“完成产品生产制作并交付客户，取得了收款凭证后”。

（2）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。

（3）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。

（4）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。

(5) 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

公司义齿类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，报告期内公司与部分境内义齿类产品客户签订的合同以“委托加工合同”或类似名称命名，部分境内义齿类客户合同条款中存在“加工费”相关的字样，但经与《首发业务若干问题解答（2020 年修订）》问题 32 的规定比对，公司与该类客户之间的业务往来不属于受托加工业务，公司将相关业务按照销售产品进行会计处理符合会计准则的规定。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、查看报告期内前五大境内客户的销售合同，了解发行人主要境内客户的合同是否以“委托加工合同”或类似名称命名，合同条款中是否出现“加工费”字样。

2、访谈发行人境内生产负责人和境内销售负责人，确认发行人是否存在由客户提供原材料或主要材料的情况，确认发行人是否存在指定采购原材料的情形，了解发行人产品定价依据、发行人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、访谈发行人报告期内主要供应商，了解发行人采购的主要材料、双方合作机缘及合作模式。

4、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，判断发行人与部分客户约

定的加工费对应的具体业务内容及经济实质，以及发行人对该类业务的会计处理是否符合会计准则规定。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与部分客户约定的加工费对应的具体业务内容为义齿类产品购销，经济实质为客户向公司采购义齿类产品。

2、报告期内，虽然发行人与部分客户的合同约定中存在“加工费”字样，但相关业务不属于受托加工业务，发行人将相关业务按照销售产品进行会计处理符合会计准则的规定。

七、分别说明报告期各期发行人自产产品和经销产品的收入和净利润，剔除经销产品后报告期内发行人主营业务收入和净利润是否呈现持续下滑的趋势，如是，请分析原因并充分提示相关风险，并进一步论证发行人自产产品业务的成长性

【发行人情况说明】

报告期内，公司自产产品和经销产品的收入和净利润情况如下：

单位：万元

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自产产品(即义齿类产品)	主营业务收入	16,126.80	25,646.39	28,462.36	24,932.47
	净利润	2,575.67	3,042.97	4,286.78	4,178.77
经销产品(即种植类产品)	主营业务收入	2,402.63	3,430.92	2,149.79	-
	净利润	357.13	258.43	120.10	-

报告期内，剔除经销产品后，公司主营业务收入分别为 24,932.47 万元、28,462.36 万元、25,646.39 万元和 16,126.80 万元，净利润分别为 4,178.77 万元、4,286.78 万元、3,042.97 万元和 2,575.67 万元。2020 年自产产品的主营业务收入和净利润均有所下滑，主要系受新冠疫情影响。2021 年 1-6 月自产产品年化后(即上半年度金额*2)的主营业务收入和净利润分别为 32,253.61 万元和 5,151.34 万元，较 2020 年均有所增加，剔除经销产品后报告期内发行人主营业务收入和净利润未呈现持续下滑的趋势。

2019 年至 2021 年 1-6 月，经销产品（即种植类产品）销售收入占主营业务收入的比例分别为 7.02%、11.80%和 12.97%；经销产品（即种植类产品）净利润占公司净利润的比例分别为 2.73%、7.83%和 12.18%，占比均较低。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人计算自产产品、经销产品主营业务收入和净利润的明细表，并进行复核。
- 2、访谈发行人管理层，了解自产产品和经销产品的业务开展情况。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

剔除经销产品后报告期内发行人主营业务收入和净利润未呈现持续下滑的趋势。

八、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）中介机构对境内客户主营业务收入函证的回函确认比例、实地及视频访谈内销客户的收入比例显著低于境外客户核查比例的原因。

（2）列示实地及视频访谈内销客户的具体情况，包括访谈对象、时间、地点、受访人员身份、访谈确认的主要信息。

（3）在函证的回函确认比例和访谈比例较低的情况下，发行人对内销收入核查的充分性。

（一）中介机构对境内客户主营业务收入函证的回函确认比例、实地及视频访谈内销客户的收入比例显著低于境外客户核查比例的原因

相较于境外业务，公司境内业务具有客户数量较多、客户集中度较低的特点。报告期内，公司境内、外客户数量以及收入分布情况如下：

单个客户当期销售额	2021 年 1-6 月			
	境内业务		境外业务	
	境内收入占比	境内客户数量（个）	境外收入占比	境外客户数量（个）
小于 10 万元	22.46%	852	0.66%	13
10 万元至 20 万元	15.32%	97	0.54%	4
20 万元至 50 万元	19.88%	57	2.81%	8
大于 50 万元	42.34%	31	95.99%	20
总计	100.00%	1,037	100.00%	45
户均销售额（万元）	8.39		218.37	
单个客户当期销售额	2020 年度			
	境内业务		境外业务	
	境内收入占比	境内客户数量（个）	境外收入占比	境外客户数量（个）
小于 10 万元	17.86%	856	0.39%	12
10 万元至 20 万元	13.00%	117	0.23%	3
20 万元至 50 万元	22.17%	89	1.56%	8
大于 50 万元	46.97%	40	97.83%	28
总计	100.00%	1,102	100.00%	51
户均销售额（万元）	11.32		325.49	
单个客户当期销售额	2019 年度			
	境内业务		境外业务	
	境内收入占比	境内客户数量（个）	境外收入占比	境外客户数量（个）
小于 10 万元	20.87%	1,060	0.23%	11
10 万元至 20 万元	13.15%	109	0.16%	2
20 万元至 50 万元	19.24%	73	1.23%	7
大于 50 万元	46.74%	44	98.38%	30
总计	100.00%	1,286	100.00%	50
户均销售额（万元）	9.09		378.46	
单个客户当期销售额	2018 年度			
	境内业务		境外业务	
	境内收入占比	境内客户数量（个）	境外收入占比	境外客户数量（个）
小于 10 万元	26.48%	1,014	0.47%	17
10 万元至 20 万元	15.81%	90	0.35%	4

20 万元至 50 万元	22.20%	60	1.33%	8
大于 50 万元	35.51%	26	97.86%	28
总计	100.00%	1,190	100.00%	57
户均销售额（万元）	6.66		298.33	

注 1：上表按照与公司合作的主体数量进行统计。例如，泰康拜博及其控制的企业均属同一个集团，但在日常经营业务中，与公司进行合作的是其旗下的各个门诊，上表是按照其门诊数量进行统计的。

注 2：单个客户当期销售额小于 10 万元的境内收入占比

= $\sum$ 当期销售额小于 10 万元的境内客户的当期销售额 ÷ 当期的境内收入总额，以此类推。

注 3：单个客户当期销售额小于 10 万元的境外收入占比

= $\sum$ 当期销售额小于 10 万元的境外客户的当期销售额 ÷ 当期的境外收入总额，以此类推。

注 4：境内户均销售额=境内销售收入总额 ÷ 境内客户数量；境外户均销售额=境外销售收入总额 ÷ 境外客户数量。

报告期各期，境内客户数量均超过 1,000 家，户均销售额大约在 6 至 12 万元之间，客户数量众多，客户集中度较低。另外，由于以下原因，部分境内客户未回函：（1）受疫情影响，客户经多次协调仍未回函或接受访谈；（2）公立医院客户较为强势，不配合回函或访谈工作；（3）客户印章管理严格，盖章流程繁琐，回函积极性较低；（4）客户为以前年度合作或合作金额较少的客户，回函意愿低；（5）客户未能理解函证的用途，且认为回复函证并不是法定义务。

报告期各期，境外客户的数量均小于 60 家，户均销售额在 200 万以上，客户数量相对较少，客户集中度较高，境外客户的回函及访谈配合度较高。

基于上述原因，申报会计师对境内客户主营业务收入函证的回函确认比例、实地及视频访谈内销客户的收入比例显著低于境外客户核查比例。

（二）列示实地及视频访谈内销客户的具体情况，包括访谈对象、时间、地点、受访人员身份、访谈确认的主要信息

申报会计师对报告期内内销客户的访谈情况如下：

序号	访谈对象	访谈时间及形式	访谈地点	访谈人	被访谈人职务
1	东莞健力口腔医院	2020/9/4 （实地）	广东省东莞市	保荐机构、申报会计师项目组成员	主治医师
2	海口市诚鸿口腔医疗器械有限公	2020/9/8 （视频） 2021/11/22	海南省海口市	保荐机构、申报会计师项目组成员	负责人

序号	访谈对象	访谈时间及形式	访谈地点	访谈人	被访谈人职务
	司	(视频)			
3	杭州牙科医院有限公司	2020/9/8 (视频)	视频访谈, 客户地址为浙江省杭州市	保荐机构、申报会计师项目组成员	总经理
4	惠州市惠阳白天鹅口腔医院	2020/9/9 (实地)	广东省惠州市	保荐机构、申报会计师项目组成员	主任
5	深圳出入境边防检查总站医院	2020/10/12 (实地)	广东省深圳市	保荐机构、申报会计师项目组成员	采购人员
6	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、申报会计师项目组成员	设备科科长
7	深圳明森口腔诊所	2020/10/14 (实地)	广东省深圳市	保荐机构、申报会计师项目组成员	护士长
8	深圳市福田区中医院(广州中医药大学深圳医院)	2020/10/28 (实地)	广东省深圳市	保荐机构、申报会计师项目组成员	副主任医师
9	深圳市龙岗区耳鼻咽喉医院	2020/9/11 (实地) 2021/11/11 (实地)	广东省深圳市	保荐机构、申报会计师项目组成员	主任、口腔科主治医师
10	深圳市人民医院	2020/9/10 (实地)	广东省深圳市	保荐机构、申报会计师项目组成员	主治医师
11	泰康拜博医疗集团有限公司	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、申报会计师项目组成员	医疗总监(2019/9/2)、供应链管理总部副总经理(2020/9/8)
12	无锡口腔医院	2018/2/6 (实地) 2020/9/23 (视频) 2021/11/12 (视频)	江苏省无锡市	保荐机构、申报会计师项目组成员	医院书记/主任(2018/2/6)、院长(2020/9/23及2021/11/12)
13	武汉大学口腔医院	2020/9/10 (视频)	视频访谈, 客户地址为湖北省武汉市	保荐机构、申报会计师项目组成员	教授、口腔医师
14	武汉大众口腔股份有限公司	2021/4/27 (实地)	湖北省武汉市	保荐机构、申报会计师项目组成员	副总经理/运营总监
15	武汉第一口腔医院有限责任公司	2021/4/27 (实地)	湖北省武汉市	保荐机构、申报会计师项目组成员	商务经理
16	新疆元美家禾医疗器械设备有限	2021/5/4 (视频)	视频访谈, 客户地址为新疆乌鲁木	保荐机构、申报会计师项目组成员	总经理

序号	访谈对象	访谈时间及形式	访谈地点	访谈人	被访谈人职务
	公司	2021/11/22 (视频)	齐市		
17	云南兑叠医疗器械有限公司	2020/3/16 (实地) 2020/9/9 (视频) 2021/11/22 (视频)	云南省昆明市	保荐机构、申报会计师项目组成员	总经理
18	中山大学附属口腔医院	2020/4/28 (视频) 2021/11/16 (实地)	视频访谈, 客户地址为广东省广州市	保荐机构、申报会计师项目组成员	招标采购科负责人
19	中山杏雅口腔门诊部	2020/10/17 (视频)	视频访谈, 客户地址为广东省中山市	保荐机构、申报会计师项目组成员	院长
20	珠海九龙医院有限公司	2020/9/8 (视频)	视频访谈, 客户地址为广东省珠海市	保荐机构、申报会计师项目组成员	经理
21	珠海雅博士口腔门诊部有限公司	2020/10/17 (视频)	视频访谈, 客户地址为广东省中山市	保荐机构、申报会计师项目组成员	院长
22	深圳麦芽医疗控股有限公司	2021/11/10 (实地)	广东省深圳市	保荐机构、申报会计师项目组成员	院长
23	南方医科大学深圳口腔医院(坪山)	2021/11/10 (实地)	广东省深圳市	保荐机构、申报会计师项目组成员	副主任医师
24	深圳尔睦口腔门诊部	2021/11/11 (实地)	广东省深圳市	保荐机构、申报会计师项目组成员	采购经理
25	香港大学深圳医院	2021/11/12 (实地)	广东省深圳市	保荐机构、申报会计师项目组成员	采购经理
26	上海市东方医院	2021/11/10 (视频)	视频访谈, 客户地址为上海市	保荐机构、申报会计师项目组成员	主治医师
27	深圳景田医院	2021/11/9 (实地)	广东省深圳市	保荐机构、申报会计师项目组成员	口腔科护士长
28	深圳市口腔医院	2021/11/15 (实地)	广东省深圳市	保荐机构、申报会计师项目组成员	修复科护士长
29	南宁柏乐口腔医院有限公司	2021/11/15 (视频)	视频访谈, 客户地址为广西省南宁市	保荐机构、申报会计师项目组成员	采购科负责人
30	江南口腔集团	2021/11/15 (实地)	广东省佛山市	保荐机构、申报会计师项目组成员	采购部负责人
31	珠海摩登梅尔口腔医院管理有限公司	2021/11/15 (实地)	广东省珠海市	保荐机构、申报会计师项目组成员	采购部负责人
32	江门市口腔医院	2021/11/16 (实地)	广东省江门市	保荐机构、申报会计师项目组成员	财务科采购人员

对发行人内销客户访谈确认的主要信息包括：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、定价模式、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。

2021年11月，申报会计师对部分2021年1-6月销售额增长较大的客户进行了补充访谈；补充访谈后，报告期内，实地及视频访谈内销客户的收入金额占内销主营业务收入的比例分别为51.87%、57.80%、57.12%和57.11%。

（三）在函证的回函确认比例和访谈比例较低的情况下，发行人对内销收入核查的充分性

报告期内，申报会计师对公司的内销收入主要执行了如下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、对公司管理层、销售人员进行访谈，了解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。

3、通过公开资料如客户官方网站、企查查、国家企业信用信息公示系统等核查客户工商信息。

4、检查公司的招投标文件、中标通知书以及中标后与客户签订的销售合同，比较公司中标价格的变动情况。

5、获取公司的销售明细表，抽查收入确认相关的支持性文件，包括但不限于销售合同、设计单、生产工单、产品清单、发票、银行回单等支持性文件。

6、对报告期内公司的各类业务及其主要客户的收入执行分析程序，包括境内业务月度收入变化情况、主要境内客户月度收入情况等，结合市场环境和行业趋势等因素，分析收入变动的合理性。

7、获取报告期内发行人境内销售返修明细表，分析返修费占收入的比重是

否发生重大变化，重点分析境内前十大客户的返修情况是否稳定，是否存在异常情况。

8、获取报告期内发行人境内销售明细表、运费明细表，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。

9、对报告期内公司的主要客户发送函证确认交易额及往来余额，对未回函的客户执行替代测试。报告期内，境内客户销售额的发函比例分别为 64.20%、66.17%、58.94%和 62.84%，其中未回函而执行替代测试的占比分别为 18.18%、9.35%、10.23%和 8.36%；应收账款余额的发函比例分别为 75.21%、74.35%、73.24%和 75.01%，其中未回函而执行替代测试的占比分别为 6.67%、13.87%、14.05%和 5.66%。

10、结合存货监盘、发出商品函证及期后确认情况，对销售收入的确认执行截止性测试，确认相关收入的发生和准确性。报告期各期末，对存货的监盘比例分别为 60.11%、55.31%、52.15%和 52.11%，发出商品的发函比例分别为 61.99%、81.76%、78.59%和 81.98%。

11、对 2021 年 1-6 月境内销售收入增长较大的客户（2021 年 1-6 月较 2019 年 1-6 月增长 50 万元以上的主要客户，由于 2020 年上半年受新冠疫情影响，可比性较差，因此选择与 2019 年上半年比较）执行了如下的程序：

（1）进行实地走访或视频访谈，了解客户的基本情况、与发行人合作情况、2021 年上半年发行人向其销售产品金额变动的原因、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。

（2）分析前述客户销售价格变动、退货率、返修率以及单个订单销售金额等情况的变动及原因。

（3）获取公司销售部门的组织架构图，向销售部了解服务前述客户的销售人员姓名，获取其报告期内的薪酬情况，计算上述人员的薪酬的变动比例并与前述客户的收入变动比例进行对比，判断是否存在重大异常。

12、针对公司报告期内境内销售的业务招待费和差旅费，获取公司报告期内境内业务差旅费和业务招待费明细，分析境内业务差旅费和业务招待费的变动情况以及与境内销售收入的变动情况是否匹配。

13、获取发行人境内销售各大区经理 2020 年度和 2021 年 1-6 月的主要银行资金流水，核查其资金流水是否存在异常往来，是否存在与供应商、客户的往来。

综上所述，申报会计师对发行人内销收入的核查程序充分。

问题 5、关于经销登士柏产品

申请文件及审核问询回复显示：

（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。

（2）根据发行人与登士柏签订的种植类产品代理协议，返利可分为三类：采购返利、销售返利、新开发客户返利。2020 年，受疫情影响，登士柏推出临时性返利活动，公司根据登士柏的活动政策享受返利。报告期各期，发行人分别收到 61.10 万元、178.60 万元、431.98 万元、177.90 万元的返利。2020 年度发行人未完成协议约定的采购量情况下仍获得返利。

请发行人说明：

（1）登士柏对中国境内其他经销商返利政策是否存在差异，2020 年度登士柏其他经销商未完成约定的返利要求，是否仍能获得返利。

（2）各期返利金额的具体计算依据和过程，与发行人向登士柏采购金额、发行人种植类产品销售金额是否匹配。

（3）发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事和高级管理人员及其他关键人员与登士柏及其关联方之间是否存在关联关系或资金、业务往来，是否存在其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明核查过程。

回复：

一、登士柏对中国境内其他经销商返利政策是否存在差异，2020 年度登士柏其他经销商未完成约定的返利要求，是否仍能获得返利

【发行人情况说明】

公司会同保荐机构和申报会计师对登士柏进行访谈时，登士柏因其与其他经销商在合同中约定返利政策为商业秘密，且不得向第三方透露，因此未提供其他经销商具体的返利政策，但登士柏确认，登士柏与本公司之间的返利政策与其和中国境内其他经销商的返利政策不存在差异。

经登士柏确认，2020 年度登士柏所有经销商均未完成协议约定的返利指标数据，出于稳定经销商经营业务的考虑，登士柏按照与各经销商的实际交易额给予了相应的返利，即登士柏在其他经销商未完成约定的返利要求情况下，仍给予了其他经销商返利。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

- 1、对登士柏进行访谈，了解登士柏与中国境内其他经销商之间的返利政策，了解其他经销商 2020 年度返利条件的完成情况，以及其他经销商的返利获得情况。
- 2、查阅报告期内公司与登士柏签订的经销协议，分析公司的返利政策等主要条款。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

- 1、登士柏对本公司的返利政策与登士柏对其中国境内其他经销商的返利政策不存在差异。
- 2、2020 年度登士柏其他经销商未完成约定的返利要求，但仍获得了返利。

二、各期返利金额的具体计算依据和过程，与发行人向登士柏采购金额、发行人种植类产品销售金额是否匹配

【发行人情况说明】

（一）各期返利金额的具体计算依据

报告期内，公司共收到了四类返利：采购返利、新开发客户返利、销售返利和临时性活动返利。根据公司与登士柏之间的约定，上述四类返利的计算依据如下：

1、采购返利的计算依据为不含税开票总额

（1）2018 年度至 2020 年度，公司完成季度采购额时，登士柏按照季度不含税采购开票总额的 7%计算该类返利。

（2）2021 年度，公司完成季度采购额时，登士柏按照季度不含税采购开票总额的 6%计算该类返利；公司完成年度采购额时，登士柏按照年度不含税采购开票总额的 2%计算该类返利。

（3）2021 年度，公司每月按要求上传业务进展情况及数据后，登士柏按照季度不含税采购开票总额的 1%计算该类返利。

2、新开发客户返利的计算依据为公司销售给新开发客户的产品对应的不含税采购额，登士柏按照 2%计算该类返利，该类返利仅在 2019 年公司与登士柏的协议中进行了约定。

3、销售返利的计算依据为不含税采购开票总额，登士柏按照 2%计算该类返利，该返利仅在 2018 年至 2020 年的协议中进行了约定。协议中的最低销售额仅为登士柏判断公司是否满足该类返利的条件，而非该类返利的计算基础。

4、临时性活动返利是登士柏根据市场环境针对所有经销商推出的活动政策，该类活动具有临时性，不会在经销协议中进行约定。公司 2020 年度收到了登士柏给予的临时性活动返利，具体如下：

（1）针对 2019 年度销售情况给予返利：该类返利的计算依据为 2019 年协议约定的不含税最低采购金额，登士柏按照 2%计算该类返利。

(2) 针对 2020 年公司种植类产品套包的销售情况给予返利：该类返利的计算依据为公司销售的套包数量，登士柏针对公司销售的每个套包给予 1.29 万元的返利。

(二) 各期返利金额的具体计算过程

报告期各期，公司取得的四类返利的计算过程如下：

单位：万元

单位：万元						
返利类型	项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购返利	登士柏不含税开票金额（A）		1,919.81	2,631.27	3,403.31	1,005.82
	种植类产品对应的期末预付款金额（B）		-	525.83	834.67	-7.79
	采购返利对应的采购额（C=A-B/（1+增值税率））		1,919.81	2,165.93	2,664.66	1,012.54
	采购返利（D=C*7%/（1+增值税率））		118.93	134.17	165.07	61.10
	本期收到上期采购返利（E）		58.97	74.99	-	-
	采购返利总金额（F=D+E）		177.90	209.16	165.07	61.10
新开发客户返利	新开发客户对应的不含税采购金额（G）		-	-	764.59	-
	新开发客户返利（H=G*2%/（1+增值税率））		-	-	13.53	-
销售返利	销售返利（I=A*0.02/（1+增值税率））		-	46.57	-	-
临时性活动返利	植体套包返利	套包数量（K）（个）	-	105.00	-	-
		返利金额（J=K*1.29/（1+增值税率））	-	119.87	-	-
	2019 年度的销售返利（I=2019 年采购任务 3,600 万元/（1+增值税率）*0.02/（1+增值税率））		-	56.39	-	-
	小计		-	176.26	-	-
	返利总金额（L=F+H+I+J）		177.90	431.98	178.60	61.10

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

(三) 与发行人向登士柏采购金额、发行人种植类产品销售金额是否匹配

登士柏给予公司的采购返利的计算依据为其不含税开票金额，包括公司期末预付款，剔除预付款影响后，按登士柏返利计算的应入库金额与公司实际入库金额对比情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
登士柏不含税开票金额	1,919.81	2,631.27	3,403.31	1,005.82
种植类产品对应的期末预付款金额（注1）	-	465.34	738.65	-6.72
按登士柏返利计算的应入库金额（注2）	2,385.15	2,904.58	2,657.95	1,012.54
实际入库金额	2,299.42	3,023.08	2,552.15	951.25
差异金额（注3）	85.73	-118.50	105.80	61.29

注1：“种植类产品对应的期末预付款金额”为账面的预付款扣除增值税后的金额。

注2：按登士柏返利计算应入库金额=登士柏不含税开票金额+期初的种植类产品对应的期末预付款金额-期末的种植类产品对应的期末预付款金额。

注3：差异金额=按登士柏返利计算应入库金额-实际入库金额。

报告期各期，登士柏计算采购返利的依据剔除预付款影响后与公司实际入库金额差异较小，该差异主要是由于登士柏的发货时间与公司的收货时间存在一定的时间间隔。因此报告期内，登士柏的返利计算依据与公司向登士柏采购的金额较为匹配，不存在重大差异。

对于销售返利，登士柏并不是按照公司种植类产品的销售金额计算返利，而是按照公司向登士柏不含税采购开票总额计算返利，协议中的最低销售额仅为登士柏判断公司是否满足该类返利的条件，而非该类返利的计算基础。

综上所述，公司各期返利的计算依据合理、计算过程正确，登士柏的返利计算依据与公司向登士柏采购的金额较为匹配，公司种植类产品的销售金额仅为登士柏判断公司是否满足销售返利的条件，而非该类返利的计算基础。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

- 1、获取并检查公司的返利明细表、种植类产品的采购明细及付款明细，在信息系统中导出基础数据，复核返利金额计算的依据。
- 2、对登士柏进行访谈，确定报告期各期的返利计算过程和依据。
- 3、将协议中约定的最低采购额和最低销售额指标与公司向登士柏采购的金额、公司种植类产品销售金额进行对比，分析差异情况及原因。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

- 1、公司各期返利的计算依据合理，计算过程正确。
- 2、报告期内，登士柏的不含税开票总额与公司向登士柏采购的金额较为匹配，不存在重大差异。
- 3、公司种植类产品的销售金额仅为登士柏判断公司是否满足销售返利的条件，而非该类返利的计算基础。

三、发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事和高级管理人员及其他关键人员与登士柏及其关联方之间是否存在关联关系或资金、业务往来，是否存在其他利益安排

【发行人情况说明】

报告期内发行人与登士柏的合作主体情况如下：

（一）登士柏

登士柏为美国纳斯达克上市公司（股票代码 XRAY），其主要股东及董事、监事、高级管理人员情况如下：

1、股东情况

根据 Choice 金融终端及 WIND 资讯查询的公开信息，截至 2021 年 6 月 30 日，持有登士柏 5%以上股份的股东情况如下：

股东名称	持股数占比（%）
VANGUARD GROUP INC	10.83
PRICE T ROWE ASSOCIATES INC	8.40
BLACKROCK INC.	7.27
ARTISAN PARTNERS LIMITED PARTNERSHIP	5.19

2、董事、监事及高级管理人员情况

根据 Choice 金融终端查询的公开信息，登士柏的董事及高管团队情况如下：

姓名	职务
Donald M. Casey Jr.	首席执行官, 董事
Clyde R. Hosein	董事
Eric K. Brandt	独立董事, 董事会主席
Arthur D. Kowaloff	独立董事
Willie A. Deese	独立董事
Michael J. Coleman	独立董事
Thomas Jetter	独立董事
David K. Beecken	独立董事
Harry M. Jansen Kraemer, Jr.	独立董事
Michael C. Alfano	独立董事
Betsy D. Holden	独立董事
Leslie F. Varon	独立董事
Janet S. Vergis	独立董事
Gregory T. Lucier	独立董事
Jorge M. Gomez	执行副总裁, 首席财务官
Chidam A. Chidambaram	高级副总裁, 首席数字官
Matthew M. Coggin	高级副总裁, 首席战略官
Daniel P. Key	高级副总裁, 首席供应链官
Cord F. Staehler	高级副总裁, 首席技术官
Lisa M. Yankie	高级副总裁, 首席人力资源官
Walter Petersohn	高级副总裁, 首席商务官
Ranjit S. Chadha	首席会计官
Keith J. Ebling	执行副总裁, 总法律顾问, 公司秘书

登士柏方于 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》，各方合作关于固特福种植桥等产品的业务。

（二）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）”）和启安华锐（北京）技术有限公司（以下简称“启安华锐”）

2020 年 5 月之前，发行人向登士柏（上海）的全资子公司启安华锐采购种

植类产品，由于登士柏内部业务架构调整，2020 年 5 月之后，发行人直接与登士柏（上海）进行种植类产品的经销业务合作。报告期内，发行人还存在向启安华锐销售少量义齿类产品的情况，主要原因是启安华锐在举办种植类产品推广活动时，需要搭配义齿类产品作为展示所用，因此向发行人进行采购。

登士柏（上海）的股东为登士柏（持股 55.90%）和 SIRONA DENTAL SYSTEMS GMBH（持股 44.10%），SIRONA DENTAL SYSTEMS GMBH 为登士柏之子公司。登士柏（上海）的董事、监事和高级管理人员情况如下：

姓名	职务
BJÖRN HENNING WILLEM MÜLLER	董事长
JOERG DAEHN	董事兼总经理
ROBERT JOHN WINTERS	董事
STEPHEN WRETH	监事

启安华锐的董事、监事和高级管理人员情况如下：

姓名	职务
ROBERT JOHN WINTERS	执行董事
张凌青	经理
林嘉辉	监事

（三）登士柏（天津）国际贸易有限公司（以下简称“登士柏（天津）”）

发行人主要向登士柏（天津）采购牙科耗材等。登士柏（天津）为登士柏（上海）的全资子公司。登士柏（天津）的董事、监事和高级管理人员情况如下：

姓名	职务
BJÖRN HENNING WILLEM MÜLLER	董事长
NIELS PLATE	董事兼总经理
ROBERT JOHN WINTERS	董事
STEPHEN WRETH	监事

经核查发行人及子公司与登士柏各主体业务合同、发行人及子公司报告期内银行流水，并对发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、其他核心人员、种植类产品经销业务主要负责人、华植医疗股东及持股 5%以上的股东与登士柏的上述主体、人员进行交叉匹配，除向登士柏上述

主体采购牙科耗材、种植类产品，销售少量义齿产品及附件以及与登士柏方合作固特福种植桥等产品业务外，发行人及子公司与登士柏及其关联方之间不存在关联关系或资金、业务往来，不存在其他利益安排。

报告期内，因发行人监事曾胜山在活动牙制作方面具有丰富的经验，登士柏（天津）聘请曾胜山作为其活动牙耗材的讲师，曾胜山不定期协助登士柏向口腔医疗机构介绍登士柏相关产品，登士柏（天津）按次向曾胜山支付讲师费（每次讲师费为 6,000 元或 9,000 元不等），报告期内登士柏（天津）共向曾胜山支付 5.70 万元讲师费。除此之外，发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事和高级管理人员及其他关键人员与登士柏及其关联方之间不存在关联关系或资金、业务往来，不存在其他利益安排。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、核查发行人及其子公司与登士柏及相关主体签署的业务协议，包括采购牙科耗材、种植类产品，销售少量义齿产品以及固特福种植桥等产品业务相关合同或合作协议。

2、获取发行人及其子公司华植医疗、珠海新茂、ACER、香港家鸿、Excel、北京超尔、北京家鸿报告期内银行账户交易流水及银行存款明细账，核查发行人及子公司与登士柏及其关联方是否存在资金及业务往来。

3、获取发行人实际控制人、董事长、总经理郑文及其配偶高琼，董事、副总经理王蓉、谢金龙，董事、副总经理、董事会秘书高峰，副总经理、财务总监熊伟，监事曾胜山、陈姜林、李友杰，外部董事余绍海、张泉源，持股 5%以上股东瀚泓投资、君同投资、安信德摩、华泰瑞合，其他核心人员孙德震等主要关联方报告期内主要银行资金流水；获取发行人及各子公司财务人员史鲁豫、伍霞、张翠、于雷，出纳人员王清蓉、陈婷婷，销售部经理柳帅等人员报告期内主要银行资金流水；获取发行人种植类产品经销业务主要负责人王利俐、华植医疗股东王锋的报告期内主要银行资金流水核查上述发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、其他核心人员、种植类产品经销业务主要

负责人、华植医疗股东及持股 5%以上的股东与登士柏上述主体、股东及相关人员是否存在资金及业务往来的情况。

4、将上述发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、其他核心人员、种植类产品经销业务主要负责人、华植医疗股东及持股 5%以上的股东与登士柏的上述主体、人员进行交叉匹配，核查是否存在重合的情形。

5、获取发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、其他核心人员、种植类产品经销业务主要负责人、华植医疗股东及持股 5%以上的股东签署的与登士柏及其关联方不存在关联关系或资金、业务往来或其他利益安排情形的承诺函。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、除向登士柏上述主体采购牙科耗材、种植类产品，销售少量义齿产品及附件以及与登士柏方合作固特福种植桥等产品业务外，发行人及子公司与登士柏及其关联方之间不存在关联关系或资金、业务往来，不存在其他利益安排。

2、除登士柏（天津）在报告期内向曾胜山支付过讲师费以外，发行人实际控制人、主要股东、董事、监事和高级管理人员及其他关键人员与登士柏及其关联方之间不存在关联关系或资金、业务往来，不存在其他利益安排。

问题 6、关于收入确认

申请文件及审核问询回复显示：

（1）发行人一般会在产品发出的次月，将上月已交付给客户的产品进行汇总，制作生成《产品清单》并发送给客户，主动与客户进行书面确认，要求客户对《产品清单》进行签字或盖章。

（2）发行人内销存在以客户未签字或盖章的《产品清单》作为收入确认依据的情形，报告期内分别占内销收入的 17.02%、12.99%、2.98%、3.57%。

(3) 公司对于境内销售收入，在交付产品的次月，即向客户发出《产品清单》的当期，作为收入确认的具体时点。

请发行人说明：

(1) 是否对所有客户均发出《产品清单》，发出时点是否均为产品发出的次月，交付的具体含义和时点，发行人对于商品是否已交付客户所取得的客观证据，并结合具体案例说明发行人内销收入确认的具体流程、时点和依据。

(2) 发行人第二轮审核问询回复中“向客户发出《产品清单》的当期”确认收入，与首轮审核问询回复中“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”是否矛盾，发行人收入确认的具体时点以及是否符合《企业会计准则》的判断依据。

(3) 客户未对《产品清单》签字或盖章和已签字或盖章两种不同情形下收入确认时点是否存在差异及原因。

(4) 发行人未以客户签章确认的发货单或收货单作为收入确认的依据，而以《产品清单》作为依据的原因及合理性，结合客户对产品实质性验收流程、同行业可比公司收入确认依据，进一步分析发行人收入确认依据是否符合《企业会计准则》的规定，发行人披露的收入确认政策与实际收入确认依据和时点是否相符。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并请质控、内核部门说明针对发行人收入确认时点回复差异情形执行核查工作的充分性和有效性所履行的质控、内核工作及相关结论。

回复：

一、是否对所有客户均发出《产品清单》，发出时点是否均为产品发出的次月，交付的具体含义和时点，发行人对于商品是否已交付客户所取得的客观证据，并结合具体案例说明发行人内销收入确认的具体流程、时点和依据

【发行人情况说明】

(一) 公司的境内销售业务及收入确认的具体流程

公司的境内销售业务及收入确认的具体流程如下：

1、订单的取得

对于境内销售业务，公司会给客户提供统一样式的设计单，设计单内容包括但不限于：采购订单号、医院名称、医生姓名、患者姓名、牙位、材质等信息。医生根据患者的实际需求填写设计单，并根据患者的口腔情况取牙模。

如果公司在客户所在区域设置了业务人员，医生会将设计单及牙模放置在医院/诊所指定的固定位置，由公司业务人员直接到该固定位置收取设计单和牙模。如果公司在客户所在区域未设置业务人员，则由客户将设计单和牙模等邮寄给公司。

2、产品的交付

公司完成产品的生产和包装后，主要通过以下两种方式将产品交付给客户：

（1）送货上门。如果公司在客户所在区域设置了业务人员，则由业务人员将产品（产品包装盒上贴有合格证，合格证上的信息包括但不限于产品名称、规格型号、医院名称、医生名称、患者名称等）、牙模和发货单等，按照客户的要求放置在医院/诊所指定的固定位置（一般为医院/诊所的技工室或者医生诊室内某固定位置等）后，医生根据包装盒上的合格证信息取走其下单的产品。

（2）快递邮寄。如果公司在客户所在区域未设置业务人员，则由公司将产品、牙模和发货单等直接邮寄给客户，由客户收件人将产品分发给医生。

3、产品交付的确认和履行验收手续

公司在产品发出的次月，从SAP系统中导出上月已交付给客户的产品明细，制作生成《产品清单》，经由公司业务人员核对后发送给客户进行确认。

《产品清单》中列明了医生姓名、患者姓名、收模时间、实际交货时间以及产品名称、牙位、数量、销售价格、销售金额等信息。客户在确认《产品清单》的过程中，如果向公司提出异议，公司会与客户进行沟通，按照双方认可的内容调整《产品清单》，直至客户对《产品清单》进行确认，确认的形式通常为签字或盖章。因此，公司通过《产品清单》的形式与客户进行验收，验收完成后客户对《产品清单》

的内容进行确认，确认后的《产品清单》所列产品为公司已交付并验收合格的产品。

根据公司内部控制制度的规定，公司要求业务人员在发出《产品清单》的当月，应当与客户完成产品交付的确认和履行验收手续，取得经客户签字或盖章的《产品清单》，并于当月交回财务部。但由于少部分公立医院客户强势不配合和私立诊所规范程度不够等原因，客户在完成产品交付的确认和履行验收手续后，仍不配合在《产品清单》上签字或盖章。对于《产品清单》未签字或盖章的情况，财务部会在每月末与业务人员确认客户是否对最终版《产品清单》已无异议。

公司业务部门每月将已经客户确认、但未签字或盖章的《产品清单》情况制作成汇总表，核实确认后交给财务部，财务部对金额超过 1 万元的《产品清单》对应的客户进行电话回访，以确认客户对《产品清单》是否已无异议。

综上所述，经客户确认的《产品清单》包括客户已签字或盖章和客户未签字或盖章两种情况，其中，客户未签字或盖章的《产品清单》中的内容已由业务人员与客户于当月沟通调整完毕且经客户确认无异议。

4、收入的确认

对于公司当月发出的《产品清单》，在当月经客户签字或盖章后，由业务人员收回后交给财务部，财务部据此确认收入。

对于公司当月发出的《产品清单》，月末仍未取得客户签字或盖章的：如业务人员反馈客户尚未对《产品清单》进行确认，则财务部对于该部分《产品清单》涉及的产品不予确认收入，公司在后续月份会再次发出《产品清单》，直至客户确认《产品清单》的月份再确认相关收入；如经业务部门核实后表示客户已对《产品清单》确认并无异议，财务部在月末结账前履行以下复核程序，如向金额超过 1 万元的《产品清单》对应的客户进行电话回访，并在 SAP 系统中核实最终版《产品清单》所载明产品的设计单信息、生产工单信息和发货信息等，经复核确认无误后，根据经客户确认已无异议的最终版《产品清单》确认收入。

（二）公司境内销售业务的特点

公司的境内销售业务具有以下特点：

1、公司向客户交付产品时，很难获取客户的书面签收手续

对于以送货上门方式交付的产品，公司按照客户的要求，将产品放置在医院/诊所指定的固定位置后（一般为医院/诊所的技工室或者医生诊室内指定固定位置等），医生根据包装盒上的合格证信息取走其下单的产品。基于以下几个原因，形成了客户不在公司产品交付的时点履行产品书面签收的行业惯例：

（1）公司的产品主要是定制化产品，医生按照每个患者的具体治疗需求下达订单，产品具有不可替代性，并且医生对交货时间有着严格的要求。因此，公司产品均是以订单为单位进行送货和交付，送货的频率高达一天一次甚至一天多次，与能够实现批量送货、交付、签收的标准化产品的常规模式存在较大差异。因此，客户要求公司的产品不直接交付至客户仓库并履行相关手续和流程，而是直接送至医院/诊所指定的固定位置。

（2）公司产品的送达时点一般为工作时间，医生和护士一般处于正在进行手术或执行诊疗的工作状态，往往不可能停止手术或诊疗，而去履行对公司产品的签收和确认的专项工作。

（3）大部分医院/诊所基于人员编制管理要求和成本控制的考虑，不会设置专门的产品签收岗位和人员。

对于以快递邮寄方式交付的产品，由第三方物流公司负责运输和交付，客户收到产品后，仅会在物流单据上进行签收。对于随货同行的发货单，客户基于成本和简化管理的考虑，不会对每张发货单逐一签字并回寄给公司。

2、产品通常会在交付后的一个月内在达到可验收状态

客户收到产品后，会在与患者约定的时间内将产品佩戴至患者口腔中。由于牙模精度存在偏差、患者对义齿的适应程度存在差异、患者口腔环境变化等情况，可能导致产品与患者不完全适配，客户需要公司对产品进行调整，直至满足客户或患者的要求。只有在该过程完成后，客户才会与公司进行产品交付的确认和履行验收手续。但该过程完成的准确时间，客户往往不会也无义务告知给公司。

根据客户对患者诊疗服务的时间要求、公司从事行业多年的经验判断，以上过程通常会在产品交付后的一个月内在完成。按照公司历史统计数据，公司在产品

交付给客户的一个月后，客户提出退货比例极低，具体如下：

各月份退货率	退货率											
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2018年度	0.23%	0.07%	0.03%	0.32%	0.19%	0.17%	0.44%	0.23%	0.23%	0.18%	0.11%	0.11%
2019年度	0.14%	0.10%	0.48%	0.42%	0.30%	0.67%	0.89%	0.60%	0.38%	0.30%	0.57%	0.12%
2020年度	0.12%	0.35%	0.20%	0.20%	0.40%	0.25%	0.39%	0.46%	0.40%	0.40%	0.53%	0.33%
2021年1-6月	0.58%	0.28%	0.29%	0.34%	0.25%	0.26%						

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

因此，公司合理预计在交付产品后的一个月内，产品已达到客户或患者的要求，以此为前提，客户才会与公司进行产品交付的确认和履行验收手续。

3、客户不会与公司就单个产品履行单次验收手续，通常是在产品交付的次月内集中一次履行产品的交付确认和验收手续

公司所售产品具有单位价值低、与单个客户交易次数频繁等特点，一个客户可能同时与多家义齿加工企业合作，如客户在对义齿产品经患者佩戴合格后的每次都履行逐个（颗）或逐次的单项验收手续，将会面临验收频率高、验收手续多、管理难度大、管理成本高等问题。

因此，客户通常要求公司在产品交付的次月，将上月已交付的产品进行汇总，形成《产品清单》，集中一次履行产品的交付确认和验收手续。但存在少数客户由于当月采购额较少等原因，在客户与业务人员沟通后，要求公司在后续月份（一般不超过2个月）汇总一次发出等例外情况，报告期各期，该类金额占境内主营业务收入比重分别为0.48%、0.32%、0.32%和0.21%。

（三）是否对所有客户均发出《产品清单》，发出时点是否均为产品发出的次月，交付的具体含义和时点，发行人对于商品是否已交付客户所取得的客观证据

基于上述公司产品特点、与客户的交易习惯以及所处行业的惯例：

1、公司对所有客户均会发出《产品清单》，《产品清单》的发出时点一般为产品发出的次月，但存在少数客户由于当月采购额较少等原因，在客户与业务人

员沟通后,要求公司在后续月份(一般不超过 2 个月)汇总一次发出等例外情况。

2、公司产品对客户的交付,具体是指公司将产品送至医院/诊所指定的固定位置,或由第三方快递公司寄送至客户;产品交付的时点,为产品送至医院/诊所指定的固定位置的时间,或第三方快递公司的送至客户的时间。

3、公司将产品交付客户的依据为经客户确认的《产品清单》。

(四) 结合具体案例说明发行人内销收入确认的具体流程、时点和依据

以客户深圳市人民医院为例,公司的收入确认流程如下:

深圳市人民医院的医生根据患者的实际情况填写设计单,若需要取模,则会将标有医生和患者姓名的牙模放在医院的技工室,公司业务人员每天到医生处或技工室收取设计单、牙模及其他配件,一起交回公司录入 SAP 系统,开始产品的生产制作。

完成产品生产后,公司从 SAP 系统中打印发货单、质保卡和合格证等,并将合格证贴在包装盒上,由公司业务人员将产品送货上门。业务人员根据包装盒的合格证上载明的医生信息,将产品直接放置到各个医生诊室中的指定位置。

公司每月初从 SAP 系统中导出上月已交付给深圳市人民医院的产品明细,并制作生成《产品清单》,经公司业务人员核对后发送给深圳市人民医院对接护士,护士分别与各位医生进行确认。医生在确认过程中如果对《产品清单》载明的信息有异议,护士会通知公司业务人员,公司业务人员会直接与提出异议的医生联系,并在当月全部沟通确认完毕。公司根据最终确认情况,调整并打印出纸质版《产品清单》,由公司业务人员交给护士,护士与各医生确认无误后,在公司纸质版《产品清单》上签字或盖章。公司业务人员在当月收回经客户确认的《产品清单》后交至公司财务部,财务部根据经客户确认的《产品清单》确认收入。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序:

1、了解与收入确认相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性。

2、对公司管理层、销售人员进行访谈，了解公司销售模式及业务流程，了解公司具体收入确认方法和收入确认依据。

3、检查与收入确认相关的支持性文件，包括设计单、生产工单、发货单、物流单、《产品清单》等支持性文件。

4、对境内主要客户进行访谈，了解客户与公司合作过程中的下单、收货、确认《产品清单》、付款等流程。

5、对境内主要客户进行实地走访，现场查看客户下单和收货过程，以及业务员取模和送货过程。

6、对《产品清单》进行抽查，查看《产品清单》上产品的交货时间、客户确认《产品清单》的时间，确定上述时间与公司的收入确认时点是否匹配。

7、抽查公司业务人员将《产品清单》发送给客户时的沟通记录，并获取发行人关于《产品清单》的内控管理制度，核查发行人向客户发出《产品清单》的时间。

8、抽查发行人财务部对未签字或盖章《产品清单》所履行的复核记录；并对未签字或盖章《产品清单》对应的收入执行细节测试，抽查设计单、生产工单、发货单、物流单、发票、销售回款等支持性文件。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、公司对所有客户均会发出《产品清单》，《产品清单》的发出时点一般为产品发出的次月，但存在少数客户由于当月采购额较少等原因，在客户与业务人员沟通后，要求公司在后续月份（一般不超过2个月）汇总一次发出等例外情况。

2、公司产品对客户的交付，具体是指公司将产品送至医院/诊所指定的固定位置，或由第三方快递公司寄送至客户；产品交付的时点，为产品送至医院/诊所指定的固定位置的时间，或第三方快递公司送至客户的时间。

3、公司将产品交付客户的依据为经客户确认的《产品清单》。

二、发行人第二轮审核问询回复中“向客户发出《产品清单》的当期”确认收入，与首轮审核问询回复中“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”是否矛盾，发行人收入确认的具体时点以及是否符合《企业会计准则》的判断依据

【发行人情况说明】

根据公司相关内控制度的规定，公司要求业务人员在《产品清单》发出的当月应当与客户完成产品交付的确认及履行验收手续，取得客户对《产品清单》的确认，并于当月交回公司财务部，但仍然存在由于部分公立医院客户强势不配合和私立诊所规范程度不够等原因，在客户对《产品清单》确认后，仍不配合在《产品清单》上签字或盖章的情况。

因此，首轮审核问询回复中“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”为客户确认《产品清单》的时间，包括客户已签字或盖章、经客户确认无异议但未签字或盖章两种情况，这两种情况的时间与第二轮审核问询回复中“向客户发出《产品清单》的当期”（即为“向客户发出《产品清单》的当月”）的时间相比，两者的时间相同，均为客户确认《产品清单》的时间，两者之间不矛盾。

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

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

客户对《产品清单》进行确认，表明客户对产品交付的确认和验收手续已经履行完毕，即认可公司已经履行了双方合同中的履约义务。同时，于该时点，从

客户的角度，已从实物上占有产品、能够通过给患者佩戴来主导产品的使用、能够通过销售给患者获得产品几乎全部的经济利益，即表明客户已取得商品控制权，应于该时点确认收入。

综上所述，公司内销收入确认的具体时点为客户确认《产品清单》的时间，符合《企业会计准则》的规定。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、了解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、抽查公司向客户发送《产品清单》的记录，与收入确认凭证及依据进行对比，核查《产品清单》的发出时间、客户确认《产品清单》的时间和收入确认时间是否一致。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、首轮审核问询回复中“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”为客户确认《产品清单》的时间，包括客户已签字或盖章、经客户确认无异议但未签字或盖章两种情况，这两种情况的时间与第二轮审核问询回复中“向客户发出《产品清单》的当期”（即为“向客户发出《产品清单》的当月”）的时间相比，两者的时间相同，均为客户确认《产品清单》的时间，两者

之间不矛盾。

2、公司内销收入确认的具体时点为客户确认《产品清单》的时间，收入确认依据为经客户确认的《产品清单》，符合《企业会计准则》的规定。

三、客户未对《产品清单》签字或盖章和已签字或盖章两种不同情形下收入确认时点是否存在差异及原因

【发行人情况说明】

公司一般会在产品发出的次月，从 SAP 系统中导出上月已交付给客户的产品明细，并制作生成《产品清单》，经由公司业务人员核对后发送给客户确认。客户在确认过程中，如果内容存在任何异议，公司会与客户进行沟通并调整《产品清单》的内容，经双方确认一致后，公司将最终版《产品清单》发送给客户确认。由于部分公立医院客户强势不配合和私立诊所规范程度不够等原因，存在客户在确认后不配合在《产品清单》进行签字或盖章的情形。报告期内，未对《产品清单》进行签字或盖章的客户对应的销售收入金额分别为 1,348.96 万元、1,518.66 万元、371.45 万元和 310.94 万元，占境内主营业务收入的比例分别为 17.02%、12.99%、2.98%和 3.57%，整体呈下降趋势。

若客户会对《产品清单》进行书面确认，则客户会在《产品清单》发出的当月完成签字或盖章。若客户不会对《产品清单》进行书面确认，则公司财务部会在发出《产品清单》的当月末与相关业务人员确认客户是否对最终版《产品清单》已无异议，并在 SAP 系统中检查确认该客户的设计单信息、生产工单信息和发货信息等，确认上述信息与《产品清单》一致后，根据客户已无异议的最终版《产品清单》确认收入。

综上所述，公司对于客户未对《产品清单》签字或盖章和已签字或盖章两种不同情形下的收入确认时点不存在差异。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是

否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、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，了解公司的销售模式、业务流程和产品类型，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、对公司管理层、销售人员进行访谈，了解公司以客户未书面确认的《产品清单》作为收入确认依据的原因，判断该种情况收入确认时点的准确性。

5、针对已签字或盖章的《产品清单》，核查其签字或盖章的日期是否为《产品清单》发出的当月，并与收入确认月份进行核对；针对未对《产品清单》签字或盖章的情况，核查设计单信息、生产工单信息、发货信息和发行人与客户关于《产品清单》的沟通记录等，并与收入确认月份进行核对。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

客户未对《产品清单》签字或盖章和已签字或盖章两种不同情形下收入确认时点不存在差异。

四、发行人未以客户签章确认的发货单或收货单作为收入确认的依据，而以《产品清单》作为依据的原因及合理性，结合客户对产品实质性验收流程、同行业可比公司收入确认依据，进一步分析发行人收入确认依据是否符合《企业会计准则》的规定，发行人披露的收入确认政策与实际收入确认依据和时点是否相符

【发行人情况说明】

报告期内，公司境内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 (HK.03600)	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 (HK.00876)	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 (NEEQ: 838197)	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。
家红齿科 (NEEQ: 873389)	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； 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。
本公司	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。

现代牙科、佳兆业健康未披露其收入确认依据；家红齿科旧收入准则下的收入确认依据为随货同行单，新收入准则下未披露收入确认依据；赢冠口腔产品销售业务的收入于产品发出、客户验收，经双方对账确认的时点确认收入，确认依据为对账单。同行业可比公司的收入确认依据均存在一定的差异，公司于客户验收后确认收入，与同行业可比公司相比，公司的收入确认时点更加谨慎。

如本落实函回复“问题 6、一、（二）”所述的境内销售业务特点，在交付产品的时点，客户不会与公司履行常规的书面签收手续，无法取得经客户签章确认

的发货单或收货单；产品通常会在交付后的一个月内达到可验收状态；客户不会与公司就单个产品履行单次验收手续，通常是在产品交付的次月内集中一次履行产品的交付确认和验收手续等，只有客户对公司《产品清单》进行确认后，才表明客户已经完成对产品交付的确认和产品的实质性验收，即公司已经履行了合同中的履约义务，客户已取得相关商品的控制权，公司依据经客户确认的《产品清单》确认收入，可操作性强、与实际业务流程的匹配性高，相较于以客户签章确认的发货单或收货单作为收入确认的依据，目前的收入确认依据和方法更具谨慎性，能够更好地反映业务的真实情况。

公司内销收入确认的具体时点为客户确认《产品清单》的时间，收入确认依据为经客户确认的《产品清单》，发行人披露的收入确认政策与实际收入确认依据和时点相符。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、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、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。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人未以客户签章确认的发货单或收货单作为收入确认的依据，而以《产品清单》作为依据具有合理性。

2、发行人的收入确认依据符合《企业会计准则》的规定。

3、发行人披露的收入确认政策与实际收入确认依据和时点相符。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并请质控、内核部门说明针对发行人收入确认时点回复差异情形执行核查工作的充分性和有效性所履行的质控、内核工作及相关结论。

（一）申报会计师质控、内核部门意见

根据中国注册会计师执业准则《会计师事务所质量控制准则》的要求，针对收入确认时点的相关问题，会计师质控和内核部门对项目履行了以下程序：

1、查阅项目组访谈发行人管理层和境内销售人员的访谈记录，了解公司的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。

2、查阅发行人与主要境内客户的销售合同，查看销售合同条款的核查记录。结合交易习惯与合同中约定的商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求。

3、查阅项目组穿行测试底稿，抽查交易相关的设计单、生产工单、快递单、《产品清单》、发票、记账凭证、银行回款等佐证文件。

4、查阅项目组对《产品清单》发出时间、取得客户确认的时间与收入确认时间的核查记录，抽查发行人与客户关于《产品清单》的沟通记录时间、《产品清单》中客户签字或盖章时间和确认收入时间是否一致。

5、查阅项目组对《产品清单》载明的产品在发货次月以后期间的退货率的核查记录。

6、查阅发行人境内销售收入明细表，查看项目组对两类收入确认依据下的收入金额和比例。

7、查阅项目组对以客户未签字或盖章的《产品清单》作为依据确认收入的细节测试底稿，抽查交易相关的设计单、生产工单、发货单、快递单、回款和发票等。

8、查阅项目组对未取得签字或盖章《产品清单》的客户的访谈纪要，了解该类客户的验收方式等。

9、检查项目组对发行人可比公司年度报告、公开转让说明书和招股说明书等的核查记录。

10、对上述问题形成的原因、相关内部控制的有效性、各业务单据的流转情况、会计处理方式反复与项目组进行沟通及问询。

经复核，申报会计师质控和内核部门认为：项目组针对发行人收入确认时点执行了充分、有效的核查程序。

问题 7、关于原材料

申请文件及审核问询回复显示：

(1) 2020 年 12 月以来发行人贵金属采购价格大幅下降，2021 年 1-6 月与 2020 年相比，贵金属平均采购价格下降 11.43%，主要原因是采购结构变化，ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属采购数量占比提升，平均单价较低导致。

(2) 贵金属的采购定价与其黄金、钯金的含量有关，2020 年 12 月起公司采购的型号为 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属的主要成分是钴、铬、铂三种金属元素，是客户与公司协商为应对黄金和钯金大幅上涨而新启用的一种贵金属，黄金和钯金含量较低，因此其定价较低。

请发行人：

(1) 说明 2021 年发行人贵金属采购价格与黄金、钯金市场价格走势对比情况，是否存在差异及原因。

(2) 说明启用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属是否为客户主动要求，是否为

新客户采购，使用该种金属与原使用黄金、钯金的义齿在性能指标上是否存在差异，是否符合客户需求。

(3) 说明使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属生产的义齿与原使用黄金、钯金生产的义齿在销售价格、毛利率是否存在差异及原因。

(4) 提供发行人与客户协商使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属的依据。

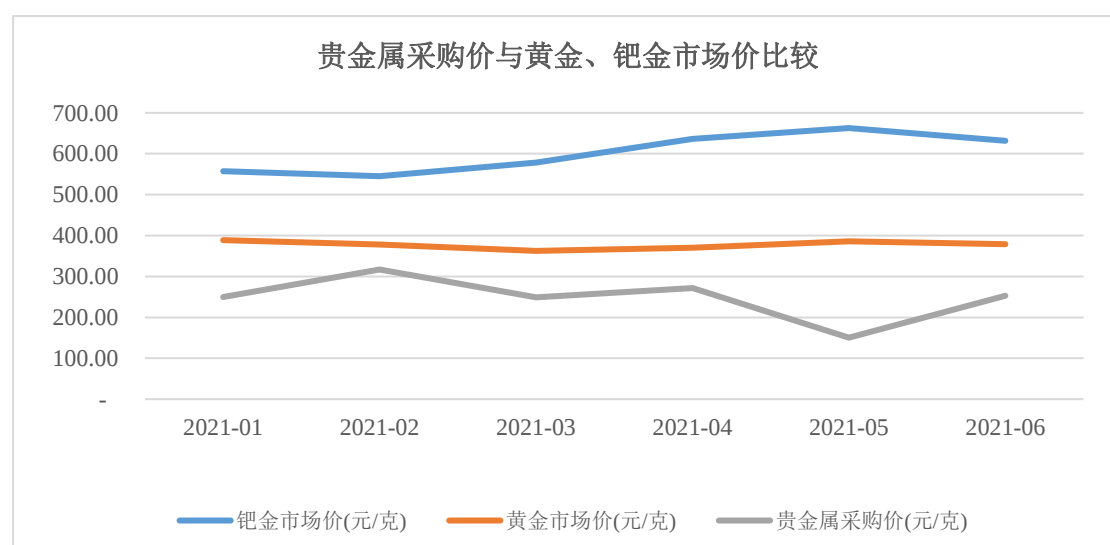
请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明 2021 年发行人贵金属采购价格与黄金、钯金市场价格走势对比情况，是否存在差异及原因

【发行人情况说明】

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，2021 年 1-6 月，贵金属采购价、黄金和钯金市场价按月变动趋势如下：



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，且采购额占到当月采购额的 46%左右。

为剔除各月采购贵金属的种类不同对各月平均采购价格的影响，以下选取 CM_Esteticor®Accurate40 和 ARGEN_PLATINUM PLUS 两种贵金属与钯金、黄金等市场价格走势进行对比分析，该两种贵金属系 2021 年 1-6 月采购额最大的两种贵金属，采购金额分别为 306.73 万元和 86.75 万元，合计占当期贵金属采购总额的比例为 56.31%。具体对比分析如下：

1、CM_Esteticor®Accurate40 贵金属与钯金、黄金市场价格走势的比较

CM_Esteticor®Accurate40 贵金属的主要成分包含钯金（约 53.60%）和黄金（约 37.59%），因此其采购价格会受到钯金和黄金市场价格走势的影响。CM_Esteticor®Accurate40 贵金属的市场价格每个工作日均会变动，供应商每个工作日均会向公司报价，公司会结合自身的需要进行采购，2021 年 1-6 月，公司共计采购了 3 次该贵金属，以下将公司 3 次采购价格变动与对应当天黄金和钯金市场价格走势进行对比，具体情况如下：

采购日期	钯金市场价格（元/克）		黄金市场价格（元/克）		CM_Esteticor®Accurate40 贵金属（美元/克）	
	市场价格	变动幅度	市场价格	变动幅度	采购价格	变动幅度
2020-11-06	567.00	/	407.59	/	57.22	/
2021-01-06	575.00	1.41%	400.95	-1.63%	57.59	0.65%
2021-04-12	610.00	7.58%	368.34	-9.63%	57.44	0.38%
2021-06-07	654.00	15.34%	384.54	-5.66%	61.84	8.07%

注 1：变动幅度指当天价格与 2020 年 11 月 6 日价格的变动幅度，2020 年 11 月 6 日为公司 2020 年最后一次采购 CM_Esteticor®Accurate40 贵金属的日期。

注 2：为避免汇率对公司采购价格的影响，公司采购价格按其采购币种（即美元）列示。

从上表可以看出，2021 年 1-6 月公司分别于 1 月 6 日、4 月 12 日和 6 月 7 日采购了 CM_Esteticor®Accurate40 贵金属，该 3 天钯金市场价格呈上涨态势，而黄金市场价格呈下降态势，两者共同作用导致 CM_Esteticor®Accurate40 贵金属的采购价格有所上涨。

2、ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属与铂金市场价格走势的比较

ARGEN_PLATINUM PLUS 的主要成分包含贵金属铂金（占比为 20%左右），其余成分主要为钴和铬等普通金属，因铂金属属于贵金属，价格相对较高，而钴和铬属于普通金属，价格较低，虽然 ARGEN_PLATINUM PLUS 成分中铂金的含

量不太高，但其采购价格仍主要受到铂金市场价格走势的影响。2021 年 1-6 月，公司共计采购了 4 次 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属，以下将公司 4 次采购价格变动与对应当天铂金市场价格走势进行对比，具体情况如下：

采购日期	铂金市场价格（元/克）		ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属（美元/克）	
	市场价格	变动幅度	采购价格	变动幅度
2020-12-03	222.73	/	12.76	/
2021-01-06	235.76	5.85%	13.18	3.29%
2021-04-06	263.23	18.18%	14.32	12.23%
2021-05-05	260.69	17.04%	14.46	13.32%
2021-06-07	248.72	11.67%	14.92	16.93%

注 1：变动幅度指当天价格与 2020 年 12 月 3 日价格的变动幅度，2020 年 12 月 3 日为公司 2020 年最后一次采购 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属的日期。

注 2：为避免汇率对公司采购价格的影响，公司采购价格按其采购币种（即美元）列示。

从上表可以看出，2021 年 1-6 月公司 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属的采购价格与铂金的市场价格变动趋势总体一致，不存在较大差异。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

- 1、通过 wind 金融终端查询黄金、钯金和铂金的市场价格，并与发行人采购价格变动情况进行对比、分析。
- 2、获取发行人采购明细表，分析 2021 年 1-6 月贵金属各月采购价格变动的原因。
- 3、对贵金属主要供应商进行函证，并取得回函。
- 4、访谈发行人采购主管，了解贵金属采购价格的形成机制和贵金属采购价格变动的原因。
- 5、抽查 2021 年 1-6 月发行人贵金属的采购订单、供应商的报价，核查采购价格变动情况。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、2021 年 1-6 月，发行人贵金属平均采购价格与黄金、钯金市场价格走势存在一定差异，主要系发行人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所致，差异原因合理。

2、分贵金属种类来看，2021 年 1-6 月，受钯金和黄金市场价格的综合影响，发行人采购 CM_Esteticor®Accurate40 贵金属的价格也有所上涨；发行人 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属的采购价格与铂金的市价变动趋势总体一致，不存在较大差异。

二、说明启用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属是否为客户主动要求，是否为新客户采购，使用该种金属与原使用黄金、钯金的义齿在性能指标上是否存在差异，是否符合客户需求

【发行人情况说明】

（一）说明启用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属是否为客户主动要求，是否为新客户采购

启用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属系客户主动要求，主要原因系：受国际黄金、钯金价格上涨的影响，公司贵金属产品销售价格相应上涨，并传导至终端患者，为应对价格上涨的影响，保持市场竞争力，公司的部分美国客户如 PAN-AM DENTAL, LLC 主动与公司协商使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 金属，并在当地向终端患者推出了 ARGEN_PLATINUM PLUS 金属的烤瓷牙，受到了消费者的青睐。报告期内，使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 金属的客户情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
PAN-AM DENTAL, LLC	147.32	1.87	未销售	未销售
DDS LAB LLC	7.29	-	未销售	未销售
合 计	154.61	1.87		

使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 金属的客户主要为 PAN-AM DENTAL, LLC 客户，报告期内其一直系发行人第一大客户，非新增客户；DDS LAB LLC 与公

司合作多年，也非新增客户。报告期内，使用 ARGENT PLATINUM PLUS 金属生产的贵金属义齿产生销售收入较小。

（二）使用该种金属与原使用黄金、钯金的义齿在性能指标上是否存在差异，是否符合客户需求

公司新使用 ARGENT PLATINUM PLUS 贵金属和原使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿性能指标比较情况如下：

项目	使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿	使用 ARGENT PLATINUM PLUS 贵金属生产的义齿
生物相容性	生物相容性更佳，在口腔中稳定性更强	生物相容性和稳定性方面没有使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿好
金属与瓷粉结合性	与瓷粉的结合性更好，裂瓷率更低	与瓷粉的结合性没有使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿好
延展性	弹性模量 137GPa 左右，材料的延展性较好，能够产生较好的缓冲力，吸收咬合压力，可以更好的保护牙龈	弹性模量 190GPa，材质比较硬，延展性没有使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿好

注：弹性模量，指对弹性体施加一个外界作用力，弹性体会发生形状的改变（称为“形变”）。

如上表所示，在生物相容性、金属与瓷粉结合性和延展性指标方面，新使用 ARGENT PLATINUM PLUS 贵金属生产的义齿弱于原使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿，但是，ARGENT PLATINUM PLUS 中包含贵金属铂金，其生产的义齿性能优于钴铬合金等普通金属生产的义齿，且其价格相对黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿更具优势，因此其可以满足客户需求。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人销售收入明细表，统计使用 ARGENT PLATINUM PLUS 金属的客户，并分析其是否为新增客户。
- 2、对使用 ARGENT PLATINUM PLUS 金属的客户进行视频访谈，了解其使用原因，是否系其主动要求，是否满足其要求等。
- 3、访谈发行人生产负责人，了解使用 ARGENT PLATINUM PLUS 贵金属和原使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿性能指标情况，以及使用钴铬合

金等普通金属生产义齿的性能指标情况。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、启用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属系客户要求主动要求，非新客户采购。

2、在生物相容性、金属与瓷粉结合性和延展性指标方面，新使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属生产的义齿弱于原使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿，但优于钴铬金属等普通金属生产的义齿；新使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属满足客户的需求。

三、说明使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属生产的义齿与原使用黄金、钯金生产的义齿在销售价格、毛利率是否存在差异及原因

【发行人情况说明】

2020 年和 2021 年 1-6 月，发行人使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属生产的义齿与原使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿销售价格、毛利率对比情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度	
	使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属生产的义齿	使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿	使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属生产的义齿	使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿
销售收入（万元）	154.61	679.23	1.87	1,940.52
销售价格（元/颗）	297.79	824.01	271.28	720.66
单位成本（元/颗）	253.01	684.95	304.82	562.47
毛利率	15.04%	16.88%	-12.36%	21.95%

注：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。

2020 年和 2021 年 1-6 月，使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属生产的义齿与使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿相比，前者销售价格更低，主要原因系：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，而 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属原材料采购价格更低，导致使用其作为主要原材料生产的义齿的销售价格更低。使用 ARGEN_PLATINUM

PLUS 贵金属生产的义齿与使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿相比，2021 年 1-6 月两者毛利率较为接近；2020 年前者毛利率较低且为负数，主要系公司 2020 年刚开始启用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属，生产成本较高，2020 年销售收入仅为 1.87 万元，金额很小。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、获取发行人贵金属销售收入明细表，计算使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属生产的义齿和使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿销售价格、毛利率等情况。

2、访谈发行人财务总监、销售主管，了解贵金属义齿的销售定价情况。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属生产的义齿与使用黄金、钯金含量较高的贵金属生产的义齿相比，前者销售价格更低的原因合理；2021 年 1-6 月两者毛利率较为接近，2020 年前者毛利率较低且为负数的原因合理。

四、提供发行人与客户协商使用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属的依据。

【申报会计师情况说明】

申报会计师已对 PAN-AM DENTAL, LLC 和 DDS LAB LLC 进行视频访谈，确认启用 ARGEN_PLATINUM PLUS 贵金属为客户主动要求，并已提供访谈记录。

问题 8、关于毛利率

申请文件及审核问询回复显示，报告期内发行人固定类义齿毛利率 52.08%、50.35%、47.84%、49.73%，同行业可比公司赢冠口腔毛利率分别为 42.13%、47.39%、36.07%、52.10%。

请发行人结合产品定位和结构、行业地位、客户议价能力及对价格的敏感度、成本构成等因素，分析发行人与可比公司固定类义齿毛利率存在较大差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人情况说明】

报告期内，公司固定类义齿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（HK.03600）	53.98%	51.19%	49.18%	46.92%
	家红齿科(NEEQ: 873389)	未披露	未披露	未披露	59.78%
	赢冠口腔(NEEQ: 838197)	52.10%	36.07%	47.39%	42.13%
	平均值	53.04%	43.63%	48.29%	49.61%
	家鸿口腔	53.62%	52.00%	50.35%	52.08%

注 1：佳兆业健康未单独披露固定类义齿。

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。

注 3：2020 年和 2021 年 1-6 月，发行人的毛利率为剔除合同履行成本后的毛利率。

2018-2020 年，发行人固定类义齿毛利率高于行业平均值，主要系同行业可比公司中赢冠口腔毛利率较低，拉低了行业平均值所致；2021 年 1-6 月，发行人固定类义齿毛利率与同行业可比公司平均值较为接近。以下按不同可比公司对固定类义齿毛利率进行对比分析，可比公司的信息主要来自其公布的年度报告和半年度报告等，具体情况如下：

1、与赢冠口腔进行比较

2018-2020 年，发行人固定类义齿毛利率整体高于赢冠口腔，主要系公司的经营规模、市场覆盖范围大于赢冠口腔所致。其中：（1）2018 年，发行人固定类义齿毛利率高于赢冠口腔 9.95 个百分点，除前述总体原因外，赢冠口腔经营场所变更后设备设施条件进一步提高，折旧、租金等固定生产成本增加，单位产品分摊的固定成本和结转的销售成本增加，导致其固定类义齿毛利率从 2017 年的 47.87%下降为 2018 年的 42.13%；（2）2019 年，发行人固定类义齿毛利率高于赢

冠口腔 2.96 个百分点，差异较小；（3）2020 年，发行人固定义齿毛利率高于赢冠口腔 15.93 个百分点，主要系受新冠疫情影响，赢冠口腔 2020 年 2-4 月无法安排生产，且其生产基地和主要客户均位于北京，2020 年 6 月又受“新发地”疫情的影响，两者导致赢冠口腔 2020 年固定类义齿销售收入较 2019 年下降了 29.71%，而其业务规模本身较小，新冠疫情对其冲击较大，导致其 2020 年固定类义齿毛利率较 2019 年下降幅度较大；（4）2021 年 1-6 月，发行人固定类义齿毛利率与赢冠口腔差异较小。

2、与现代牙科进行比较

发行人与现代牙科均属于行业中排名靠前的义齿生产企业，且产品均向境内和境外市场销售，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，发行人固定类义齿毛利率与现代牙科较为接近。2018 年，发行人固定类义齿毛利率高于现代牙科，主要原因系：（1）现代牙科 2018 年进行了重整及改组活动导致产能使用率降低；（2）现代牙科的记账本位币为港币，2018 年人民币兑港元的平均值升值，两者作用导致现代牙科 2018 年固定义齿毛利率有所下降，而发行人 2018 年无前述（1）和（2）事项。

可比公司中现代牙科为港交所上市公司，赢冠口腔为新三板挂牌公司，且均在 2018 年前上市和挂牌，因此可比公司中的信息均主要来自于其公布的年度报告，相比于招股说明书，年度报告中涉及数据分析等的信息较少，且其未披露客户议价能力及对价格的敏感度、成本构成信息，因此在客户议价能力及对价格的敏感度、成本构成方面发行人无法从公开渠道获取信息与赢冠口腔和现代牙科进行对比分析。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

- 1、查阅同行业可比公司公开披露的年度报告、半年度报告等资料，与发行人固定类义齿毛利率进行对比分析。
- 2、获取报告期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。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

发行人与可比公司固定类义齿毛利率存在差异的原因合理。

问题 9、关于管理费用

申请文件显示，报告期内，发行人管理费用率分别为 9.72%、8.12%、8.91%、6.09%，显著低于同行业可比公司。

请发行人结合与可比公司在人员结构、管理方式、管理效率、经营规模等因素对比，以及发行人与可比公司管理费用构成要素的差异情况，进一步分析发行人管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人情况说明】

报告期内，发行人与同行业可比公司管理费用率对比情况如下：

公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
赢冠口腔	7.71%	14.41%	12.18%	12.44%
家红齿科	15.50%	16.47%	20.12%	20.89%
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%
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、赢冠口腔

报告期内，赢冠口腔管理费用率与公司对比情况如下：

公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
赢冠口腔	7.71%	14.41%	12.18%	12.44%
本公司	6.09%	8.91%	8.12%	9.72%
差异	1.62%	5.50%	4.06%	2.72%

公司与赢冠口腔管理费用占营业收入比例的差异，主要由职工薪酬、房租物业费、折旧、无形资产摊销、办公费、考察费和应急物资保障费的费用率差异导致，具体分析如下：

项目		费用率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
职工薪酬	赢冠口腔 (注 1)	3.97%	7.12%	6.52%	6.55%
	公司	4.01%	4.86%	4.57%	5.76%
	差异	-0.04%	2.26%	1.95%	0.79%
房租物业费	赢冠口腔	0.47%	1.55%	0.41%	0.45%
	公司	0.00%	0.44%	0.48%	0.65%
	差异	0.47%	1.11%	-0.07%	-0.20%
折旧和无形资产 摊销 (注 2)	赢冠口腔	0.35%	1.44%	0.69%	0.92%
	公司	0.60%	0.57%	0.49%	0.44%
	差异	-0.25%	0.87%	0.20%	0.48%
办公费	赢冠口腔	0.21%	1.23%	0.65%	1.39%
	公司	0.29%	0.30%	0.36%	0.33%
	差异	-0.08%	0.93%	0.29%	1.06%
考察费	赢冠口腔	0.02%	0.01%	1.04%	0.41%
	公司	-	-	-	-
	差异	0.02%	0.01%	1.04%	0.41%
应急物资保障费 (注 3)	赢冠口腔	0.71%	不适用	不适用	不适用
	公司	-	-	-	-
	差异	0.71%	不适用	不适用	不适用
上述六项费用率差异小计		0.83%	5.18%	3.41%	2.54%
公司与赢冠口腔管理费用率 总差异		1.62%	5.50%	4.06%	2.72%

注 1：2021 年 1-6 月赢冠口腔管理费用中职工薪酬占营业收入的比例系根据赢冠口腔 2021 年半年报管理费用中的“职工薪酬”和“住房公积金”两项明细金额加总后计算得到。

注 2：公司披露的管理费用明细将折旧费与摊销费作为一个明细项目列示，故比较时将

赢冠口腔折旧与摊销两类费用加总后与公司进行比较。

注 3：赢冠口腔 2021 年半年报管理费用明细的披露口径与 2018 年-2020 年存在差异，2021 年 1-6 月赢冠口腔管理费用中的应急物资保障费无法直接对应到该公司 2018 年-2020 年的管理费用明细项目，故上表未就 2018 年-2020 年急物资保障费的情况进行比较。

（1）职工薪酬

项目		费用率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
职工薪酬	赢冠口腔	3.97%	7.12%	6.52%	6.55%
	公司	4.01%	4.86%	4.57%	5.76%
	差异	-0.04%	2.26%	1.95%	0.79%

公司管理人员平均工资、管理人员占员工总数的比例与赢冠口腔对比如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
赢冠口腔管理人员平均薪酬（万元）	9.17	11.32	35.42	29.72
公司管理人员平均薪酬（万元）	14.24	12.79	12.47	13.39
赢冠口腔管理人员占员工总数的比例（注 1）	8.94%	8.58%	3.48%	3.38%
公司管理人员占员工总数的比例（注 2）	8.11%	8.76%	8.97%	8.55%

注 1：赢冠口腔管理人员占员工总数的比例，计算方法为“（期初管理人员+期末管理人员）/（期初员工总数+期末员工总数）”，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人员、财务人员和管理人员。

注 2：公司管理人员占员工总数的比例，计算方法为“（期初行政管理人员及其他人员+期末行政管理人员及其他人员）/（期初员工总数+期末员工总数）”

2018 年和 2019 年，赢冠口腔管理人员平均薪酬显著高于公司，管理人员占员工总数的比例显著低于公司，主要原因是赢冠口腔年度报告中披露的行政管理人员和财务人员的人数，与公司管理人员的口径存在差异。具体情况为：赢冠口腔 2020 年年报调整了员工结构分类方式，根据 2019 年年报期末人员结构中“行政管理人员”和“财务人员”匡算的管理人员为 8 人，根据 2020 年年报期初人员结构中“行政人员”、“财务人员”和“管理人员”匡算的管理人员为 18 人。

2020 年和 2021 年 1-6 月，在赢冠口腔调整管理人员统计口径后，公司管理人员占员工总数的比例与赢冠口腔相比不存在重大差异。报告期内，公司管理人员统计口径一致，管理人员占总人数比例相对稳定，与公司的经营规模相适应。

报告期内，公司管理人员平均薪酬水平稳步提升，2020 年和 2021 年 1-6 月公司管理人员平均薪酬高于赢冠口腔，公司管理人员职工薪酬占营业收入的比例低于赢冠口腔主要是由于公司收入规模较大。报告期内，公司的营业收入分别为 24,952.03 万元、30,981.33 万元、29,680.39 万元和 18,985.82 万元，赢冠口腔的营业收入分别为 3,631.57 万元、4,344.85 万元、2,942.03 万元和 2,202.05 万元。

（2）房租物业费、折旧和无形资产摊销、办公费

项目		费用率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
房租物业费	赢冠口腔	0.47%	1.55%	0.41%	0.45%
	公司	0.00%	0.44%	0.48%	0.65%
	差异	0.47%	1.11%	-0.07%	-0.20%
折旧和无形资产摊销	赢冠口腔	0.35%	1.44%	0.69%	0.92%
	公司	0.60%	0.57%	0.49%	0.44%
	差异	-0.25%	0.87%	0.20%	0.48%
办公费	赢冠口腔	0.21%	1.23%	0.65%	1.39%
	公司	0.29%	0.30%	0.36%	0.33%
	差异	-0.08%	0.93%	0.29%	1.06%
差异小计		0.14%	2.91%	0.42%	1.34%

房租物业费、折旧和无形资产摊销、办公费主要与人均办公面积、公司租金水平、以及公司费用管控有关。虽然公司收入规模较大，但公司仍采用较为集中的经营管理方式，并在办公选址、空间利用、办公装修选择、日常办公费用等方面进行了适当规划，因而上述三类费用占营业收入的比例低于赢冠口腔。

（3）考察费和应急物资保障费

项目		费用率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
考察费	赢冠口腔	0.02%	0.01%	1.04%	0.41%
	公司	-	-	-	-
	差异	0.02%	0.01%	1.04%	0.41%
应急物资保障费	赢冠口腔	0.71%	不适用	不适用	不适用
	公司	-	-	-	-
	差异	0.71%	不适用	不适用	不适用

项目	费用率			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
差异小计	0.73%	0.01%	1.04%	0.41%

报告期内，公司管理部门未发生考察费和应急物资保障费。

综上，报告期内，公司管理费用率低于赢冠口腔的主要原因是公司营业收入规模显著高于赢冠口腔且采用了较为集中的方式进行管理。报告期内公司管理费用合理、不存在异常情况，符合公司自身的经营与管理特点。

2、家红齿科

报告期内，家红齿科管理费用率与公司对比如下：

公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
家红齿科	15.50%	16.47%	20.12%	20.89%
本公司	6.09%	8.91%	8.12%	9.72%
差异	9.41%	7.56%	12.00%	11.17%

公司与家红齿科管理费用占营业收入比例的差异，主要由职工薪酬、厂房办公室租赁费、办公费、折旧费和摊销费的费用率差异导致，具体分析如下：

项目		费用率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
职工薪酬	家红齿科	9.41%	9.67%	11.19%	12.49%
	公司	4.01%	4.86%	4.57%	5.76%
	差异	5.40%	4.81%	6.62%	6.73%
厂房、办公室租赁费（注 1）	家红齿科	2.35%	2.74%	2.04%	2.25%
	公司	0.00%	0.44%	0.48%	0.65%
	差异	2.35%	2.30%	1.56%	1.60%
办公费	家红齿科	0.82%	1.00%	2.37%	2.22%
	公司	0.29%	0.30%	0.36%	0.33%
	差异	0.53%	0.70%	2.01%	1.89%
折旧费和摊销费（注 2）	家红齿科	1.55%	1.90%	1.73%	1.37%
	公司	0.60%	0.57%	0.49%	0.44%
	差异	0.95%	1.33%	1.24%	0.93%
上述四项费用率差异小计		9.23%	9.14%	11.43%	11.15%

项目	费用率			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司与家红齿科管理费用率总差异	9.41%	7.56%	12.00%	11.17%

注 1：公司的“厂房、办公室租赁费”根据“物业、租赁费”情况填列。

注 2：公司披露的管理费用明细将折旧费与摊销费合并列示，故此处将两类费用加总后进行比较。

(1) 职工薪酬

项目		费用率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
职工薪酬	家红齿科	9.41%	9.67%	11.19%	12.49%
	公司	4.01%	4.86%	4.57%	5.76%
	差异	5.40%	4.81%	6.62%	6.73%

公司管理人员平均工资、管理人员占员工总数的比例与家红齿科对比如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
家红齿科管理人员平均薪酬（万元）	10.95	10.62	12.43	9.33
公司管理人员平均薪酬（万元）	14.24	12.79	12.47	13.39
家红齿科管理人员占员工总数的比例（注 1）	13.70%	14.12%	14.84%	15.09%
公司管理人员占员工总数的比例（注 2）	8.11%	8.76%	8.97%	8.55%

注 1：家红齿科管理人员占员工总数的比例，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月的计算方法为“（期初管理人员人数+期末管理人员人数）/（期初员工总数+期末员工总数）”，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“2018 年管理人员人数/2018 年员工总数”。

注 2：公司管理人员占员工总数的比例，计算方法为“（期初行政管理人员及其他人员+期末行政管理人员及其他人员）/（期初员工总数+期末员工总数）”。

报告期内，公司管理人员平均薪酬均高于家红齿科，但由于家红齿科管理人员占员工总数的比例较高，以及营业收入规模低于公司的原因，公司管理人员职工薪酬占营业收入的比例显著低于家红齿科。与家红齿科比较，公司具有一定的规模优势，管理效率相对较高。报告期内，公司的营业收入分别为 24,952.03 万元、30,981.33 万元、29,680.39 万元和 18,985.82 万元，而家红齿科营业收入分别为 3,204.10 万元、4,499.86 万元、4,062.01 万元和 2,240.77 万元。

(2) 厂房办公室租赁费、办公费、折旧费和摊销费

项目		费用率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
厂房、办公室租赁费	家红齿科	2.35%	2.74%	2.04%	2.25%
	公司	0.00%	0.44%	0.48%	0.65%
	差异	2.35%	2.30%	1.56%	1.60%
办公费	家红齿科	0.82%	1.00%	2.37%	2.22%
	公司	0.29%	0.30%	0.36%	0.33%
	差异	0.53%	0.70%	2.01%	1.89%
折旧费和摊销费	家红齿科	1.55%	1.90%	1.73%	1.37%
	公司	0.60%	0.57%	0.49%	0.44%
	差异	0.95%	1.33%	1.24%	0.93%
差异小计		3.83%	4.33%	4.81%	4.42%

报告期内，家红齿科厂房办公室租赁费、办公费、折旧费和摊销费的合计额分别为 187.04 万元、276.14 万元、228.72 万元和 105.75 万元，而公司上述三类费用的合计额分别为 354.19 万元、411.81 万元、389.16 万元和 169.59 万元，公司上述三类费用发生额高于家红齿科，但费用率低于家红齿科，主要原因是公司管理人员占员工总数的比例较低且收入规模较大。

综上，公司管理费用率低于家红齿科的主要原因是公司管理人员占总员工人数比例低于家红齿科，以及公司营业收入规模大于家红齿科。公司管理费用合理、不存在异常情况，符合公司自身的经营与管理特点。

3、佳兆业健康

报告期内，佳兆业健康管理费用率与公司对比如下：

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%
本公司	6.09%	8.91%	8.12%	9.72%
差异	36.55%	34.13%	21.68%	19.54%

报告期内佳兆业健康管理费用率高于公司，主要情况分析如下：

从管理费用的主要构成来看，佳兆业健康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。

从成本和费用构成角度来看，报告期内佳兆业健康整体处于微利或亏损状态，与公司的经营状况存在一定差异。报告期内佳兆业健康的毛利率分别为 45.33%、48.84%、48.94%和 52.34%，管理费用占营业收入的比例分别为 29.26%、29.80%、43.04%和 42.64%，2020 年和 2021 年 1-6 月管理费用率与毛利率基本相当，利润空间相对较窄。2018 年至 2020 年佳兆业健康各年净亏损分别为 2,204 万港元、35,505 万港元和 4,070 万港元，2021 年 1-6 月佳兆业健康实现净利润 5,819 万港元，但盈利的主要原因是其按公允价值计入损益的金融资产实现公允价值变动损益 4,761 万港元，佳兆业健康与公司净利润情况差异较大。

综上，报告期由于佳兆业健康业务结构与公司存在较大差异，且佳兆业健康处于微利或亏损状态，与公司可比性不强。

4、现代牙科

报告期内，现代牙科管理费用率与公司对比如下：

公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现代牙科	21.23%	25.08%	25.35%	26.64%
本公司	6.09%	8.91%	8.12%	9.72%
差异	15.14%	16.17%	17.23%	16.92%

现代牙科主要通过收购事项、建立合营企业或合伙企业等机会性交易巩固其市场地位，有较多境外经营场所，且管理人员有外籍员工，与公司的经营管理方式差异较大。

具体而言，根据现代牙科 2020 年年报，其 19 家主要附属公司中有 16 家为境外公司且大多位于欧美发达国家，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），而公司境外销售占比虽然较高，但主要生产和经营场所均在境内，管理职能主要由家鸿口腔和珠海新茂承担。

综上，由于现代牙科有较多境外经营场所，且管理人员有境外员工，而公司主要经营场所为境内，员工以境内员工为主，因此双方可比性不强。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、查阅同行业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。

2、将赢冠口腔、家红齿科公告中披露的管理费用明细与公司的管理费用明细进行比较，就公司管理费用各明细项目的费用率与赢冠口腔、家红齿科进行比较，分析公司与可比公司之间管理费用率差异的主要原因。

3、访谈公司财务总监，了解公司租赁费和装修费的主要内容及在各部门之间的分摊方式，公司管理费用率低于同行业可比公司的主要原因。

【申报会计师核查意见】

经核查，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。

问题 10、关于长期股权投资

申请文件及审核问询回复显示，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，ARCHina 公司设立的主要目的是投资以色列公司 XJet。报告期内 XJet 持续亏损，且 2020 年末净资产为负。发行人未对该长期股权投资计提减值准备。

请发行人结合上述情形以及 ARCHina 公司目前的经营情况说明发行人持有的 ARCHina 公司长期股权投资是否存在减值迹象，以 XJet 融资估值情况为依据未计提减值准备是否谨慎、是否符合《企业会计准则》相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人情况说明】

ARCHina 公司设立的主要目的是投资 XJet, 根据 ARCHina 公司的财务报告, ARCHina 公司的资产主要为对 XJet 的投资; ARCHina 公司利润表主要为确认的对 XJet 投资的公允价值变动损益 (ARCHina 公司对 XJet 的投资按照其公允价值进行后续计量) 和其自身日常经营费用。

报告期内, ARCHina 公司主要财务项目如下:

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
资产总额	937.83	958.35	910.29	899.81
其中: 对 XJet 的投资	930.33	950.00	900.00	500.00
净利润	-24.28	-9.11	-11.98	-2.66
其中: 公允价值变动损益	-19.67			

注: ARCHina 公司财务报表已经 Frank,Rimmerman+Co.LLP 会计师事务所审计。

截至 2021 年 6 月 30 日止, 公司持有 ARCHina 公司 31.09% 股份, 公司认定其对 ARCHina 公司具有重大影响, 即 ARCHina 公司为本公司的联营企业。鉴于本公司并非风险投资机构或类似主体等, 公司对 ARCHina 公司的投资应适用长期股权投资准则, 按照对其具有重大影响的权益性投资 (即联营企业投资) 并以长期股权投资权益法进行确认和计量。一方面公司按照应享有的 ARCHina 公司实现的净损益 (或其他综合收益) 的份额, 确认投资收益 (或其他综合收益); 另一方面考虑 ARCHina 公司投资的标的公司 XJet 是否存在重大经营异常, 以判断公司持有的 ARCHina 公司的长期股权投资是否存在减值迹象。

(一) 公司对 ARCHina 公司投资的后续会计处理

ARCHina 公司是设立用于投资 XJet 的风险投资机构, ARCHina 公司推选其董事郑方为 XJet 董事, 对 XJet 构成重大影响, 即 XJet 为 ARCHina 公司的联营企业。按照《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》和《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的规定, 为了向财务报表使用者提供比权益法更有用的信息, 风险投资机构或类似主体可将其持有的对联营企业投资确认为以公允价值计量

且其变动计入当期损益的金融资产。因此，ARCHina 公司将其对 XJet 投资分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

ARCHina 公司将其对 XJet 的投资作为公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产进行确认和计量。根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》的规定：“公允价值，是指市场参与者在计量日发生的有序交易中，出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格。”由于对 XJet 的投资没有活跃的交易市场，需要使用估值技术确定其公允价值。ARCHina 公司在确认其对 XJet 投资的公允价值时，参考了各期末 XJet 最近一次外部融资的估值，结合 ARCHina 公司对 XJet 的持股比例确定该项投资于各期末的公允价值，公允价值与账面价值之间的差额确认为当期公允价值变动损益，反映在 ARCHina 公司的利润表中。XJet 的融资估值情况是 ARCHina 公司确定其投资报告期各期末公允价值的基础。

报告期各期，ARCHina 公司对 XJet 投资的公允价值变动情况如下：

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
初始投资金额 (A)	950.00	950.00	900.00	500.00
公允价值 (B)	930.33	950.00	900.00	500.00
公允价值变动 (C=B-A)	-19.67	-	-	-

报告期各期末，ARCHina 公司对 XJet 投资的公允价值根据其持股比例以及各期末 XJet 最近一次外部融资的估值情况确定得出。

2021 年 1-6 月，ARCHina 公司对 XJet 投资的公允价值下降主要是由于 XJet 的原股东 ALUMOT 追加 935.00 万美元投资时附带了一份反稀释保护期权，其可以在未来认购 XJet 15,294,173 股 A-1 优先股和 179,212,922 股 A-2 优先股等事项导致 ARCHina 对 XJet 完全稀释后的持股比例下降。XJet 自身的经营状况或行业环境并未发生不利变化。

报告期各期，本公司按照应享有的 ARCHina 公司实现净损益的份额，确认投资收益，同时调整长期股权投资的账面价值：

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
对 ARCHina 的投资的账面价值	1,996.45	2,014.42	2,037.81	2,075.52
对 ARCHina 的投资产生的投资收益	-49.01	-19.12	-27.18	-5.94
其中：因 XJet 公允价值变动产生的投资收益	-39.70	-	-	-

如上所述，公司针对 ARCHina 公司确认的投资收益中已包含 ARCHina 公司对 XJet 的投资的公允价值变动损益。

（二）XJet 目前的经营状况

XJet 目前研发和经营情况总体正常，公司结合 XJet 内外部情况综合分析，认为其目前不存在可能导致其资产存在大幅度减值的迹象，具体如下：

1、外部投资者看好 XJet 未来发展，持续参与其融资

XJet 自设立以来进行过多轮融资，从 2007 年开始陆续获得 Gemini Israel Ventures、Good Energies Investments 、Applied Materials Israel, Ltd.、Landa Ventures Ltd.、ALUMOT 等多家投资基金的投资。

2015 年 12 月，中国光大控股（00165.HK）和以色列 Catalyst 基金合作的私募股权基金 Catalyst CEL、设计软件公司欧特克（AutoDesk）公司旗下的 Spark 投资基金，参与了 XJet 总额为 2,500.00 万美元 C1 轮融资，此轮融资中原股东 ALUMOT 进行了跟投。

2018 年 8 月，XJet 展开了 D 轮融资，国内上市公司鲁信创投（600783.SH）通过其全资子公司齐鲁投资有限公司在开曼持有的 SPV 公司 Lucion VC1 Limited 投资了 800.00 万美元；发行人参股的 ARCHina XJet 共投资了 950.00 万美元。

2020 年 12 月，XJet 完成了新一轮融资，共融资 1,594.21 万美元，原有股东 Lucion VC1 Limited 继续投资了 800.00 万美元，郑方担任董事的基金 ARCHina XJet II 投资了 480.00 万美元。

2021 年 2 月，XJet 按上一轮融资的价格又募集了 1,200.00 万美元，其中原股东 ALUMOT 追加投资 935.00 万美元。

截至 2021 年 6 月 30 日，XJet 最近一轮的投后估值达到 6,794.21 万美元。

2、与 XJet 同处 3D 打印行业的上市公司，大部分尚未实现盈利

XJet 同行业主要的上市公司包括 3D Systems Corp.（股票代码：DDD.N）、Stratasys Ltd.（股票代码：SSYS.O）、SLM Solutions Group AG（股票代码：AM3D.DE）以及 Desktop Metal Inc-A（股票代码：DM.N）。上述 4 家公司均是世界领先的增材制造设备生产商及服务提供商，具体情况如下：

项目	公司注册地	上市时间	公司概况	2020 年及 2021 年半年报盈利情况	市值情况（截至 2021-11-18 收盘数据）
3D Systems Corp.	美国特拉华州	2011 年	全球销售规模最大的 3D 打印解决方案供应商，提供“从设计到制造”全套增材制造解决方案，包括 3D 打印机、打印材料、打印服务和云计算按需定制部件。	亏损	31.73 亿美元
Stratasys Ltd.	以色列	2012 年	全球领先的 3D 打印和增材制造解决方案提供商，包括入门级桌面 3D 打印机，快速成型系统，以及用于直接数字制造的大型生产系统。	亏损	19.77 亿美元
SLM Solutions Group AG	德国	2014 年	世界领先的金属激光增材制造设备生产商及服务提供商，专注于选择性激光熔化（SLM）相关的高新技术研发及产业化。	亏损	3.92 亿欧元
Desktop Metal Inc-A	美国特拉华州	2019 年	世界顶级金属 3D 打印设备及材料提供商，其提供了市场上最快的金属 3D 打印技术之一，其 3D 打印机可用于桥接工艺开发和大规模金属零件的批量生产	亏损	21.34 亿美元

注：以上信息来自于 Choice 金融终端数据及网络公开信息。

如上表，在境外已上市的主要 3D 打印公司，在 2020 年度及 2021 年上半年均存在亏损的情况，但其仍具有较高的市值，表明市场和投资者对该行业的持续看好，3D 打印行业仍具有较好的行业前景。

3、XJet 目前经营和研发进度正常，陆续推出新的 3D 打印相关技术

ARCHina 投资 XJet 以来，XJet 研发工作较为顺利，在 3D 打印材料开发上取得重大进展，在新应用领域的拓展方面取得多项突破，并储备了一批国际优质

客户，如 Kyocera International¹、Straumann²、Merck³等。

2021 年以来，XJet 加大研发力度，提升了氧化铝等材料用于 3D 打印的商业可行性，除氧化铝材料外，丰富了其陶瓷增材制造材料的组合；同时 XJet 在已开发的 NPJ (Nano Particle Jetting) 技术的基础上，进一步开发了 SMART (Support Material Automatic Removal Technology) 技术，即全自动支撑材料去除技术，用于 XJet 3D 打印产品支撑材料的自动去除，实现了产品生产和支撑材料去除的全自动化。相比传统的生产过程，在保证产品具有较高的物理性能之外，可以大幅提高产品的质量以及设备的工作效率，使生产全过程自动化，尤其适用于医疗、通讯、电子消费品（如手表、助听器）等领域。XJet 于 2021 年 11 月 16 日在德国法兰克福举办的 Formnext 2021 展会上正式推出了该技术，该技术体现了 XJet 技术的先进性，同时标志着 XJet 整体打印系统已全面具备了工业化应用的能力。

4、XJet 正在不断加大市场开拓力度

随着上述技术的不断成熟，自 2018 年以来，XJet 在全球各主要区域不断拓展新的合作伙伴。2021 年 11 月，XJet 与英国 3D 打印设备销售和服务提供商 Tri-Tech 3D 以及葡萄牙电子和通信产品销售商 Emetrês 达成了分销合作协议，两个合作伙伴将向各自地区的客户提供 XJet 金属和陶瓷 3D 打印系统以及材料、本地安装、培训和客户支持服务，有助于 XJet 进一步拓展其产品的影响力。

综上所述，XJet 目前研发和经营总体正常，虽然目前持续亏损，但未来仍存在较大发展前景，具备较高的市场估值。XJet 目前不存在重大减值的迹象，因此作为设立用于投资 XJet 的 ARCHina 公司，公司对其持有的长期股权投资也不存在减值迹象。

XJet 的融资估值情况是 ARCHina 确定其投资报告期各期末公允价值的基础，公司结合 ARCHina 的财务状况，结合 XJet 的研发进展、经营状况、融资情况并

¹ Kyocera International，京瓷公司，总部位于日本，东京证券交易所上市公司，其产品涉及汽车等工业零部件、半导体零部件、电子元器件、信息通信、办公文档解决方案等多个领域。

² Straumann，士卓曼公司，总部位于瑞士巴塞尔，瑞士证券交易所上市公司，其致力于研究、开发、制造和供应牙科植入物、生物材料、CAD/CAM 修复体、数字设备、软件和透明矫正器等牙科耗材和设备。

³ Merck，默克集团，总部位于德国达姆施塔特市，法兰克福证券交易所上市公司，该集团主要致力于创新型制药、生命科学以及前沿功能材料技术领域。

参考 XJet 同行业公司盈利和市值情况等综合判断公司持有的 ARCHina 公司的长期股权投资是否存在减值迹象，符合《企业会计准则》相关规定。

【申报会计师核查程序】

申报会计师主要执行了如下核查程序：

- 1、对公司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、查阅《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》和《监管规则适用指引——会计类第 1 号》，根据相关规定分析发行人对 ARCHina 以及 ARCHina 对 XJet 的投资的会计处理是否恰当；查阅鲁信创投 2020 年度报告以及相关披露信息，核查鲁信创投对 XJet 的投资是否也分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。
- 3、获取 XJet 2017 年-2020 年审计报告，获取 XJet 2021 年上半年财务报表，获取 XJet 历次融资的主要签署文件，查询并了解 XJet 历次股权融资情况。
- 4、获取 ARCHina 各期的审计报告，确定 ARCHina 对 XJet 的投资情况。
- 5、对 XJet 高管进行访谈、登录 XJet 官方网站、通过查询公开信息等渠道了解 XJet 的实际经营情况。
- 6、通过 Choice 金融终端和公开网站查询 XJet 同行业上市公司的基本情况、财务情况、市值及交易价格等情况，了解资本市场对同类型公司的估值变化情况。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

- 1、公司持有的 ARCHina 公司长期股权投资不存在减值迹象。
- 2、XJet 的融资估值情况是 ARCHina 确定其投资报告期各期末公允价值的基础，公司结合 ARCHina 的财务状况，结合 XJet 的研发进展、经营状况、融资情况并参考 XJet 同行业公司盈利和市值情况等综合判断公司持有的 ARCHina 公司的长期股权投资是否存在减值迹象，符合《企业会计准则》相关规定。

（本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函的回复之签字盖章页）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：金华

（项目合伙人）中国注册会计师



中国注册会计师：马玥



2021 年 11 月 30 日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202107140026

扫描二维码
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、监
管信息。



名称 立信会计师事务所(普通合伙)
类型 会计师事务所
执行事务合伙人 朱建弟 杨志坚
成立日期 2011年01月24日
合伙期限 2011年01月24日至不约定期限
主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



经营范围 审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具相关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统领域内的技术服务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

此证复印件仅作为报告书及
附件使用，不能作为他用

登记机关



2021年07月14日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

说明

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

此证复印件仅作为报告附件使用，不能作为他用

会计师事务所

执业证书



名称：立信会计师事务所(普通合伙)

首席合伙人：朱建弟

主任会计师：

经营场所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式：特殊普通合伙制

执业证书编号：310000006

批准执业文号：沪财会〔2000〕26号（转制批文 沪财会〔2016〕82号）

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）



发证机关：

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



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

证书编号:
No. of Certificate

420003204795

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

发证日期:
Date of Issuance

北京注册会计师协会

2005-9-30

年度检验登记

Annual Renewal Registration

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



此证复印件仅作为报告书及附件使用, 不能作为他用



年度检验登记
Annual Renewal Registration



姓名: 金华

证书编号: 420003204795



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

同意调出
Agree the holder to be transferred from

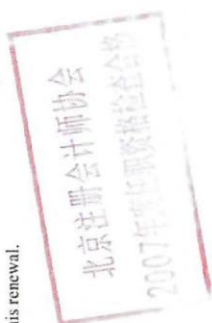


同意调入
Agree the holder to be transferred to



年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



2008年3月20日

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

同意调出
Agree the holder to be transferred from



同意调入
Agree the holder to be transferred to





证书编号: 310000060647
No. of Certificate
批准注册协会: 湖北省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2014 年 08 月 08 日
Date of Issuance



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



此证复印件仅作为报告书及附件使用，不能作为他用

证书编号: 310000060647
No. of Certificate
批准注册协会: 湖北省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2014 年 08 月 08 日
Date of Issuance

马瑞(310000060647)

2020年已通过

