
云南声蓝医疗控股股份有限公司
开源证券股份有限公司
关于《**云南声蓝医疗控股股份有限公司股票**
公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的
回复

主办券商



二〇二三年八月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司《关于云南声蓝医疗控股股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》已于 2023 年 7 月 14 日收悉。云南声蓝医疗控股股份有限公司（以下简称“声蓝医疗”或“公司”），已会同主办券商开源证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）、中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、北京中银律师事务所（以下简称“律师”）本着勤勉尽责，诚实守信的原则对贵公司提出的反馈意见中所有提及的问题逐项予以落实并进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与公开转让说明书（申报稿）中的相同。

本回复报告的字体：

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分	楷体（加粗）

目 录

问题一、关于业绩下滑及持续经营能力	4
问题二、关于毛利率	30
问题三、关于客户	38
问题四、关于加盟商	52
问题五、关于业务合规性	65
问题六、关于 ODM 模式.....	83
问题七、关于销售模式	92
问题八、关于子公司	107
问题九、关于经营场所	117
问题十、关于其他事项	126
问题十一、申报文件的其他问题	129

问题一、关于业绩下滑及持续经营能力

申报材料显示，（1）公司 2021 年、2022 年营业收入分别为 4,729.64 万元和 4,265.02 万元，净利润为 764.12 万元和 240.80 万元，主要原因系期间费用上升；（2）报告期内公司对 WS 听力集团的采购占比达到 80.03% 和 77.60%。

请公司：（1）补充说明业绩下滑的情况下，期间费用上升的原因及合理性，业绩变化与同行业公司变化趋势是否存在显著差异；（2）补充说明期间费用划分是否准确，销售人员、管理人员人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况及人均薪酬变动的原因，销售费用、管理费用是否与公司经营模式、业务发展及业绩规模及变动相匹配；（3）补充说明报告期后营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量净额情况，说明是否存在业绩持续下滑的情形及风险，提高盈利能力措施及有效性；（4）结合公司对直营门店及加盟店的管理能力、市场拓展能力、销售能力、在手资金、融资渠道、资金获取能力、与供应商的议价能力、市场竞争情况等多维度补充论证公司是否具备持续经营能力，是否存在资金链断裂风险；（5）补充说明主要向 WS 听力集团采购的原因，供应商集中度较高是否符合行业特征，公司与 WS 听力集团的合作模式，合作期限，是否稳定，是否存在区域独占经营等约定，与其他经销商采购价格是否有显著差异，公司市场空间及盈利空间是否稳定，是否存在重大经营风险，相关风险揭示是否充分；（6）补充说明挂牌后每年将新增的成本费用等，包括但不限于公司新增的内部规范成本、中介机构费用等，并结合公司盈利能力、获取现金流能力、未来资本市场规划等分析公司是否能够承担公开市场的相关成本支出、相关支出的资金来源。

请主办券商、会计师补充核查上述事项并发表明确意见；请主办券商结合同行业类似规模的挂牌公司挂牌后融资、交易、违规、摘牌等情况核查公司是否存在因无法承担合规成本或者中介费用而摘牌的风险，以及相关投资者保护措施是否充分。请主办券商内核说明推荐挂牌的理由。

【回复】

一、补充说明业绩下滑的情况下，期间费用上升的原因及合理性，业绩变化与同行业公司变化趋势是否存在显著差异；

(一) 报告期内，公司营业收入、期间费用变化的情况如下表：

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	变化金额	变动比例
营业收入	42,650,198.87	47,296,443.85	-4,646,244.98	-9.82%
期间费用合计	25,691,197.53	23,470,426.83	2,220,770.70	9.46%
销售费用	18,819,128.74	16,686,207.41	2,132,921.33	12.78%

公司 2022 年营业收入相比 2021 年减少 4,646,244.98 元，整体下降了 9.82%。公司的主要助听器产品 2022 年的销售收入相比 2021 年减少了 4,654,770.07 元，减少幅度为 10.54%，主要系公司以直营零售为主，受疫情影响，客户到店购买助听器产品减少。

2022 年期间费用相比 2021 年增加了 2,220,770.70 元，增加比例为 9.46%，期间费用的增加主要系销售费用的上升。2022 年销售费用相比 2021 年增加了 2,132,921.33 元，增加比例为 12.78%，销售费用增加主要系职工薪酬、办公费、固定资产折旧增加所致。职工薪酬增加主要是公司新开门店和岗位细化等增加了门店人员和销售人员。办公费增加是由于公司新开门店导致装修费摊销增加，以及公司 2022 年部分分公司注销，注销前长期待摊费用账面余额一次性摊销，导致长期待摊费用当期摊销额增加，计入办公费的金额增加。固定资产折旧费增加主要系公司 2021 年底购买了一批医疗设备用于门店验配服务，导致 2022 年全年固定资产折旧金额上升。

2022 年公司新开 7 家门店，公司销售人员人数随着公司门店数量的增长而增长，销售人员的薪酬也随之增加。截止 2022 年底，公司拥有 56 家直营门店，在云南省内已经形成了相当的渠道优势。但是单家门店有一定的业务辐射半径范围，很难获得辐射半径以外的客流。公司要进一步提高业务规模，需要提高云南省内尤其是昆明市以外的地州地区的用户渗透率，这就需要公司通过新开门店的

方式去占领潜在的市场。

公司每年都有新开门店的计划，即使在疫情期间，稀缺地段的门店对于公司依然是不可或缺的资源。长期来看，疫情终将过去，对于同一个有潜力的市场，新开门店将会有明显的先发优势，公司需要抢占先机，占领该市场。在一些潜在市场，尤其是云南省内昆明市以外的地州上还有不少有待开发的市场，公司 2022 年新开的门店也大致分布在这些地区。通过公司多年积累下来的选址经验和科学决策流程，2022 年新开的门店也将为公司业绩带来贡献，所以公司 2022 年新开门店具有合理性。

综上，2022 年疫情期间公司新开 7 家门店具有合理性，销售人员的人数随着门店数量的增加而增加，销售人员的薪酬、新门店装修费当期摊销额也随之增加，导致 2022 年营业收入下降的情况下，公司期间费用上升，具有合理性。

(二) 报告期内，公司及同行业可比公司营收变动情况如下表：

单位：元

项目	2022 年营业收入	2021 年营业收入	变动金额	变动比例
拟挂牌公司	42,009,333.63	46,949,385.29	-4,940,051.66	-10.52%
锦好医疗（872925.BJ）	195,132,408.42	191,946,299.04	3,186,109.38	1.66%
ST 太尔（830866.NQ）	1,701,216.62	5,744,939.07	-4,043,722.45	-70.39%
可孚医疗（301087.SZ）	2,976,957,963.94	2,275,632,827.25	701,325,136.69	30.82%

报告期内，公司营业收入下降了 10.52%，锦好医疗营业收入上升了 1.66%，ST 太尔营业收入下降了 70.39%，可孚医疗的营业收入上升了 30.82%。报告期内，公司营收的变化趋势与同行业可比公司存在差异，主要原因如下：

1、商业模式的差异。锦好医疗、ST 太尔商业模式是自己生产产品并向企业客户销售，而声蓝医疗作为知名助听器的经销商，以直营零售模式为主，通过线下门店向终端客户销售。2022 年在疫情影响下，终端客户到店购买助听器减少，对声蓝医疗的店面直营零售收入将形成直接冲击。

根据锦好医疗公开披露的 2022 年年报，公司 2022 年营业收入的主要原因为：公司以海外销售为主，助听器产品出口覆盖欧洲、亚洲、美洲等全球 90 余个国家和地区。助听器销售收入是公司的主要收入来源，报告期内，公司实现营业收

入 19,513.24 万元，较上年同期增长 1.66%，公司克服疫情带来的不利影响，派遣业务员到美国、日本、欧洲等地参加展会、开发新客户，积极开拓市场，取得了一定的成效。

根据 ST 太尔披露的公开披露的 2022 年年报，公司 2022 年营业收入下降的主要原因为：公司 2022 年营业收入较上期减少 70.39%，主要系受经济下行影响，大量线下经销商关店，导致企业销售订单减少。

2、产品定位和面向市场的差异。可孚医疗主营医疗器械研发、生产、销售和服务，产品覆盖健康监测、康复辅具、呼吸支持、医疗护理、中医理疗，助听器产品收入占比较小，可孚医疗 2022 年收入的增长更多来自于助听器以外其他产品收入的增长。根据可孚医疗公开披露的 2022 年年报告，可孚医疗听力业务 2022 年营业收入上升的主要原因如下：在听力业务上，2022 年 3 月，子公司健耳听力完成了对成都益耳 80% 股权收购，并以收购的 32 家听力验配中心为基础，加速在四川省的拓展，年内新增开业 31 家听力验配中心，全面升级门店品牌形象，纳入统一管理体系，提升区域的品牌影响力和市场占有率。因此，可孚医疗 2022 年听力业务的增长更多的来自于新收购的子公司收入的贡献。

综上，公司收入变化与同行业可比公司存在一定的差异，但具有合理性。

二、补充说明期间费用划分是否准确，销售人员、管理人员人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况及人均薪酬变动的原因，销售费用、管理费用是否与公司经营模式、业务发展及业绩规模及变动相匹配；

【回复】

（一）公司期间费用划分准确

报告期内，公司期间费用由销售费用、管理费用、财务费用构成如下：

1、公司销售费用包括：销售人员职工薪酬、门店租赁产生的使用权资产折旧费、办公费、推广费、销售人员差旅费、固定资产折旧费、业务招待费、交通费；

2、公司管理费用包括：管理人员职工薪酬、办公费、固定资产折旧费、租

赁管理用的办公楼产生的使用权资产折旧费、差旅费、中介机构服务费、业务招待费；

3、公司财务费用包括：利息支出、利息收入、银行手续费、租赁形成的租赁负债产生的利息费用、现金折扣。

报告期内，公司严格按照人员的工作性质和工作部门对公司员工进行划分与界定，公司销售部门、管理部门等部门互相独立，分别从事销售、管理等日常经营活动，不存在人员共用的情形。

公司各项主要设备亦根据不同部门的实际需求进行采购，入账时明确记录设备的具体使用部门并实际投入使用，销售部门和其他部门的设备能够完全区分，不存在共用设备的情形。

因此，报告期内公司期间费用的划分准确。

（二）销售人员、管理人员人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况及人均薪酬变动的原因

1、报告期内，公司与同行业可比公司销售人员人均薪酬情况如下表：

单位：元

申请挂牌公司	2022 年	2021 年
销售人员人数	164	142
销售人员薪酬	10,602,947.34	9,453,119.14
销售人员人均月薪酬	5,387.68	5,547.61
锦好医疗	2022 年	2021 年
销售人员人数	85	67
销售人员薪酬	12,305,964.44	11,400,472.66
销售人员人均月薪酬	12,064.67	14,179.69
ST 太尔	2022 年	2021 年
销售人员人数	4.00	12.00
销售人员薪酬	917,955.44	1,124,301.33

销售人员人均月薪酬	19,124.07	7,807.65
可孚医疗	2022 年	2021 年
销售人员人数	2574	2,350
销售人员薪酬	216,676,902.70	143,541,079.02
销售人员人均月薪酬	7,014.92	5,090.11

备注：ST 太尔已经被申请破产重整，法院已经受理，公司 2022 年净资产为负，经营不善，所以该公司销售人员人均薪酬波动较大。

通过以上对比可知，报告期内公司销售人员人均月薪酬与可孚医疗接近，低于锦好医疗。原因具体如下：

(1) 报告期内，可比公司锦好医疗销售人员人均月薪酬高于声蓝医疗和可孚医疗，是由于锦好医疗位于广东省惠州市，沿海地区经济较发达，地域的不同造成了工资水平上的差异。

(2) 公司销售人员人均月薪酬 2021 年与可孚医疗接近，2022 年低于可孚医疗，主要是由于销售人员薪酬中有一部分绩效奖金与销售业绩挂钩，可孚医疗 2022 年营业收入相比 2021 年上涨 30.82%，所以可孚医疗 2022 年销售人员人均薪酬上升。

2、报告期内，公司与同行业可比公司管理人员人均薪酬情况如下表：

单位：元

申请挂牌公司	2022 年	2021 年
管理人员人数	35	30
管理人员薪酬	4,725,402.96	4,517,258.84
管理人员人均月薪酬	11,250.96	12,547.94
锦好医疗	2022 年	2021 年
管理人员人数	43	33
管理人员薪酬	5,927,243.30	4,887,420.12
管理人员人均月薪酬	11,486.91	12,341.97
ST 太尔	2022 年	2021 年
管理人员人数	22	27

管理人员薪酬	2,361,331.61	4,923,332.50
管理人员人均月薪酬	8,944.44	15,195.47
可孚医疗	2022 年	2021 年
管理人员人数	188	180
管理人员薪酬	48633529.88	28,686,740.89
管理人员人均月薪酬	21,557.42	13,280.90

备注：ST 太尔已经被申请破产重整，法院已经受理，公司 2022 年净资产为负，经营不善，所以该公司管理人员人均薪酬波动较大。

公司 2021 年管理人员人均月薪酬与同行业可比公司锦好医疗、可孚医疗接近，不存在显著差异。2022 年管理人员人均月薪酬与锦好医疗接近，低于可孚医疗，主要系可孚医疗 2022 年管理人员人均月薪酬相比 2021 年增长较多。

3、报告期内，公司管理人员、销售人员人均月薪酬与当地平均薪酬情况如下表：

单位：元

项目	2022 年	2021 年
昆明市城镇私营单位就业人员月平均工资	4,665.50	4,555.42
管理人员人均月薪酬	11,250.96	12,547.94
销售人员人均月薪酬	5,387.68	5,547.61

数据来源：昆明市统计局

报告期内，公司管理人员和销售人员人均月薪酬均高于昆明市城镇私营单位就业人员月平均工资，主要系公司作为知名国际助听器品牌的经销商，在云南省内拥有 56 家直营店，也是西万拓和唯听在云南省内指定的验配中心，公司已经在云南省形成了一定的渠道优势和品牌优势，产品销售也形成了一定的规模，所以公司的管理人员和销售人员的薪酬高于当地平均薪酬。

3、2022 年公司销售人员均月薪酬相比 2021 年减少了 159.93 元，减少比例为 2.88%。主要系疫情的原因，公司 2022 年销售收入相比 2021 年下降，销售人员薪酬中与销售业绩挂钩的销售提成减少，导致销售人员人均薪酬下降。

2022 年公司管理人员均月薪酬相比 2021 年减少 1,296.98 元，减少比例为 10.34%。公司的管理人员包括主要为行政人员、人事人员、财务人员及高级管理人员，2022 年管理人员人数相比 2021 年增加了 5 人，新增的人员为初级财务人员和后勤人员，这部分人员薪酬相对较低，从而拉低了管理人员的人均月薪酬。

（三）销售费用、管理费用是否与公司经营模式、业务发展及业绩规模及变动相匹配

1、2021 年和 2022 年，公司销售费用占营业收入的比例分别为 35.28%、44.12%，公司销售费用主要由销售人员职工薪酬、租赁门店形成使用权资产折旧费、门店装修形成的长期待摊费用在当期摊销产生的办公费等构成。公司经营模式以直营零售为主，公司主要通过直营门店向终端消费者销售助听器产品，截至 2022 年期末公司拥有 56 家直营门店。

公司 2022 年营业收入相比 2021 年减少了 4,646,244.98 元，减少比例为 9.82%。公司整体销售收入下降，主要系受疫情影响，零售客户到店购买助听器产品减少。

公司 2022 年销售费用相比 2021 年增加了 2,132,921.33 元，增加比例为 12.78%，主要系职工薪酬、办公费增加所致。职工薪酬增加主要是公司新开门店和岗位细化等增加了门店人员和销售人员。办公费增加是由于公司新开门店导致装修费摊销增加，以及公司 2022 年部分分公司注销，注销前长期待摊费用账面余额一次性摊销，导致长期待摊费用当期摊销额增加，计入办公费的金额增加。

综上，公司销售费用主要由门店销售人员薪酬、门店租赁形成的使用权资产折旧费、门店装修费当期摊销额构成，与公司的经营模式、业务发展及业务规模相匹配。公司销售费用的变动与业绩规模的变动相匹配。

2、公司管理费用主要由管理人员职工薪酬、办公费、管理用固定资产折旧费构成。公司 2022 年管理费用相比 2021 年增加了 500,777.37 元，增加比例为 8.41%，主要系职工薪酬、固定资产折旧费、差旅费增加。职工薪酬增加是由于公司管理人员认工资增长；固定资产折旧费增加是由于公司 2022 年新购入了固定资产导致当期折旧费增加；差旅费增加是由于公司 2022 年新开门店，导致管理人员出差费用增加。

综上，公司管理费用与公司经营模式、业务发展及业绩规模相匹配，公司管理费用的变动与业绩规模的变动相匹配。

三、补充说明报告期后营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量净额情况，说明是否存在业绩持续下滑的情形及风险，提高盈利能力措施及有效性；

1、2023年1-6月，公司经营情况的相关数据具体如下表：

单位：元

项目	2023年1-6月（未经审计）
营业收入	25,648,377.47
净利润	4,068,879.28
毛利率	69.31%
经营活动现金流量净额	2,961,553.56

2023年1-6月，随着疫情影响的消除，公司营业收入和净利润均恢复增长，经营活动现金流量净额为正，不存在业绩持续下滑的情形和风险。

2、公司提高盈利能力的具体措施如下：

(1) 对公司已经进入的市场进行进一步渗透，提高云南地区尤其是昆明以外地州的确的用户渗透率，提高公司的业务规模来提高公司的盈利能力；

(2) 对新的潜力市场进行开拓，提高公司销售网络的覆盖范围，提高公司的业务规模来提高公司的盈利能力；

(3) 对公司从门店选址至开设门店的全套流程进行进一步优化，形成一整套更加系统化、科学化的决策程序，提高新开门店的盈利能力，降低新开门店亏损从而拖累公司整体财务业绩表现的风险；

(4) 加强内部流程控制，规范管理，减少运营费用的浪费及流程冗长导致的成本增加。

以上提高盈利能力的措施与公司实际经营情况匹配度较高，公司下一步将着手将以上措施落实到公司日常经营决策中，具有有效性。

四、结合公司对直营门店及加盟店的管理能力、市场拓展能力、销售能力、在手资金、融资渠道、资金获取能力、与供应商的议价能力、市场竞争情况等多维度补充论证公司是否具备持续经营能力，是否存在资金链断裂风险；

【回复】

(一) 公司对直营门店及加盟店的管理能力

公司对直营门店和加盟店管理内容如下：

门店类型	管理类型	基本内容
直营门店	门店选址	<p>(1) 公司从门店选址至开设门店需要经过多流程、系统化、科学化的决策程序，选择新进入某一区域时，由区域经理部对该区域的基本情况进行调查，了解该区域经济状况、人口数量及增速、人口年龄/收入层次、周边区域规划和产业发展等情况；</p> <p>(2) 由销售部对竞争对手的产品情况、目标消费者的消费能力情况、公司产品的竞争力情况进行综合调研和评估；</p> <p>(3) 经公司决策同意新设门店计划后，市场部与目标物业的产权方或出租方协商购买或租赁物业事宜，工程部负责制定门店形象设计计划和处理施工事宜，人力资源部则根据门店人员配置计划招聘/选调人员，市场部连同销售部负责新店的销售宣传计划，门店开业后，由销售部负责日常管理和门店经营考核。</p>
	门店运营管理	门店实行店长负责制，由门店店长全面负责门店的运营管理，公司对门店店长就客户服务、经营环境和门店销售指标完成度进行考核，并根据考核结果进行奖惩。
	门店供应链管理	<p>(1) 公司门店根据店面实际情况，不定期向公司财务部、仓库管理等部门申请，由财务部、仓库管理部门安排出库；</p> <p>(2) 门店对外销售后，公司要求销售人员或验配师登录业务系统填写客户档案、购买产品情况等信息。销售部、财务部会在每月、每季度和每年对销售数据、存货情况进行整理和分析，调整采购计划。</p>
加盟门店	加盟商的选择	<p>(1) 公司主要采取自主申请、资质审核和实地考察相结合的方式选择合适的加盟商；</p> <p>(2) 对于自主申请的加盟商，公司根据加盟商申请的加盟门店等级、合作商的经营理念等综合评判加盟商的资信情况和资质申请情况加以选择；</p> <p>(3) 对于实地考察开发的加盟商，公司对加盟商门店区位的商业环境、加盟商规模、家数以及合作商的经营理念等方面进行综合考察并加以筛选。</p>
	加盟商的后续管理和服务	<p>(1) 公司对加盟商实行全经营周期管理和服务。在开业筹备阶段，加盟商须按照公司统一的门店装修、布展要求对门店进行布置，公司负责指导加盟商办理相关证照、帮助加盟商完成首次铺货、进行员工培训和验配师资格考核及帮助加盟商进行市场推广；</p> <p>(2) 在开店运营期间，公司根据门店对外销售情况向加盟商提供门店运营的指导，同时公司将加盟商的员工也纳入公司员工培训体系中，向其提供从员工管理、专业培训、专业考核等方面的指导和服务。</p>

综上，公司已经形成了关于直营门店、加盟店管理的一整套相对完善的管理制度，并且能够将该管理制度落实到日常经营管理中，因此，公司已经具备成熟的直营门店、加盟店的管理能力。

（二）公司的市场拓展能力和销售能力

公司数十年深耕云南省助听器市场，并辐射周边省市。公司作为知名助听器品牌在国内的经销商，公司与西嘉、唯听等国外知名助听器品牌建立起了长期稳定的业务合作关系。供货渠道稳定，为公司经营发展提供了强有力的支撑。目前公司不仅为西嘉、唯听两大国际品牌在云南地区的指定验配中心，同时与瑞声达、峰力、奥迪康等知名助听器品牌保持稳定的合作。基于此，公司已经在云南省内形成了一定的渠道优势和品牌优势，并成为了公司进行市场开拓强有力的抓手。公司进行市场开拓主要体现在两个方面：（1）对现有市场进行进一步渗透，提高成熟市场的用户渗透率；（2）对新市场进行开拓，提高公司销售网络的覆盖范围。

报告期内，公司 2021 年新开直营门店 3 家，2022 年新开直营门店 7 家，截至 2022 年 12 月 31 日，公司共拥有 62 家连锁门店，其中线下直营门店 56 家和加盟店 6 家，销售网络覆盖云南地区 14 个市或自治州以及攀枝花市和三亚市。随着公司销售网络的进一步拓展，公司的销售能力也进一步提高。虽然公司 2022 年营业收入相比 2021 年有一定的减少，但主要系疫情的影响。随着报告期后疫情影响的减退，公司的营业收入和净利润已经恢复增长。

综上，公司已经具备成熟的市场拓展能力和销售能力。

（三）公司在手资金、融资渠道、资金获取能力

1、公司 2022 年和 2021 年期末货币资金情况如下表：

单位：元			
项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
货币资金	4,494,245.75	1,604,043.17	4,091,740.59

2022 年期末货币资金相比 2021 年减少了 2,487,697.42 元，减少比例为 60.80%，主要系公司 2022 年用现金购买了房产和设备，导致货币资金减少。2023 年 6 月

30 日货币资金相比 2022 年期末增加了 2,890,202.58 元，增加比例为 180.18%，主要系公司 2023 年上半年经营盈利形成的现金净流入。

2、报告期内，公司的融资渠道为债权融资，主要为向银行申请贷款进行融资。未来如果公司能成功在新三板挂牌，随着公司股份在新三板上进行公开转让，公司股权融资能力将进一步加强，公司的融资渠道也将得到拓宽。

3、报告期内盈利能力较强，经营活动现金流量净额均为正值。公司业务模式以直营零售为主，零售客户均为现款购买助听器，所以公司报告期内公司应收账款较低，公司大部分营业收入能及时带来现金的流入，降低公司的资金压力。

虽然报告期内公司经营受疫情的影响，收入和净利润均有一定程度的下滑。但是报告期后随着疫情的消除，公司的营业收入和净利润均恢复增长，公司内生增长获得盈利将会使得公司现金流情况更加宽松。

综上，截至 2023 年 6 月 30 日，公司在手货币资金为 4,494,245.75 元。报告期内，公司主要通过银行贷款的方式进行融资，未来如果成功在新三板挂牌，公司股权融资能力将得到加强，公司的融资渠道也将得到拓宽。公司盈利能力较强，并且公司业务以直营零售为主，公司的盈利能够及时转化成公司的现金流。

（四）公司与供应商的议价能力、市场竞争情况

1、公司在助听器市场深耕数十年，目前以云南市场为核心，辐射周边省市。截公司现已拥有 62 家连锁门店，其中线下直营门店 56 家和加盟门店 6 家，销售网络覆盖云南地区 14 个市或自治州以及攀枝花市和三亚市。凭借在助听器市场的长期耕耘以及公司丰富的销售网络，公司已经在云南省及周边市场形成了相当的渠道优势和品牌优势。正是基于以上优势，西嘉和唯听官方给公司颁发了云南省指定验配中心的证书。这两家品牌厂商在云南省内只与声蓝一家公司合作，公司实质是西嘉、唯听在云南地区的独家代理商。同时，公司与瑞声达、峰力、奥迪康也建立了合作关系。

综上，凭借公司在云南省及周边市场的渠道优势和品牌优势，公司在与供应商合作中具有一定的议价能力。

2、中国本土助听器企业发展起步较晚，长期以来，全球助听器市场 90%以

上的份额主要被全球五大听力集团 WS 听力集团、索诺瓦听力集团、W.D.H 听力集团、瑞声达听力集团、斯达克听力集团所占据，助听器的六大品牌包括瑞声达、峰力、西嘉、奥迪康、唯听、斯达克等，上述品牌作为助听器一线品牌以高端数字机和定制机型为主，主打线下专业验配销售模式，终端消费者接触到该产品的流程相对复杂，产品单价较高。面对国际巨头对这一市场的高度垄断，全球不同地区的众多中小企业仅占有该市场约 10%的市场份额，这类企业较为分散，其产品主要面对中端、低端市场客户群体，服务于轻、中度听力损失用户，无需线下验配即可购买，省去了中间较为复杂的验配环节，产品单价较低。在这一目标市场区间内，国内本土的助听器生产企业主要包括欧仕达听力科技（厦门）有限公司、厦门新声科技有限公司、厦门瑞听听力科技有限公司等。

中国助听器市场的市场格局与全球助听器市场格局大致相同，国际五大听力集团主打线下验配的模式，主要销售高端机型，占据 90%左右的市场份额；其他助听器企业主要销售中端、低端机型产品为主，以非验配模式为主，占据剩余市场份额。

中国是目前全球增长最快的助听器零售单体市场之一，经过长期的发展，国内助听器连锁门店快速增加，形成了品牌多、代理商多、验配机构分散的特点。目前全国性连锁机构主要包括北京自然之声技术服务有限责任公司（以下简称“自然之声”）、广州海之声听力商贸有限公司（以下简称“海之声”）、北京市声之望听觉技术有限公司（以下简称“声望听力”）等，其在全国范围内和云南地区的门店数量如下：

单位：家

公司名称	主要销售品牌	全国范围连锁门店 数量（含加盟门店）	云南地区	
			市州	数量
自然之声	峰力、瑞声达、斯达克、奥迪康、奥德声	1,200	昆明市	11
			曲靖市	8
			玉溪市	5
			保山市	3
			昭通市	4
			丽江市	3
			普洱市	6

公司名称	主要销售品牌	全国范围连锁门店 数量(含加盟门店)	云南地区	
			市州	数量
		临沧市	4	
		德宏州	1	
		怒江州	1	
		迪庆州	1	
		大理州	6	
		楚雄州	5	
		红河州	6	
		文山州	6	
		西双版纳州	3	
		合计	73	
海之声	斯达克、峰力、奥迪康	200	昆明市	2
			合计	2
声望听力	奥迪康、飞利浦	1,000	昆明市	6
			曲靖市	3
			合计	9
声蓝医疗	西嘉、唯听、奥迪康、瑞声达	62(截至2022年12月31日)	昆明市	15
			文山州	6
			玉溪市	6
			曲靖市	5
			红河州	4
			保山市	3
			临沧市	3
			昭通市	3
			德宏州	3
			丽江市	2
			西双版纳州	2
			楚雄州	1
			大理州	4
			怒江州	1
			普洱市	1
			合计	59

注：自然之声、海之声、声望听力的相关数据均来自其官方网站

在云南地区，公司的主要竞争对手包括自然之声、海之声、声望听力三家知名的全国连锁机构。通过对比各家连锁机构在云南地区的门店数量和分布区域，公司在云南地区门店数量和覆盖区域均具有一定的优势，远远领先于海之声和声望听力。自成立以来，公司始终专注于提供优质的助听器产品和专业的验配服务，以云南地区为核心进行发展，已经具备较高的市场竞争力和知名度。

因此，凭借公司在云南省及周边市场的渠道优势和品牌优势，公司在与供应商合作中具有一定的议价能力，并且在市场竞争中具备较强竞争力和较高的知名度。

综上，公司已经具备成熟的直营门店、加盟店的管理能力、市场拓展能力和销售能力；公司在手资金相对充足，报告期内，公司主要通过银行贷款的方式进行融资，未来如果成功在新三板挂牌，公司股权融资能力将得到加强，公司的融资渠道也将得到拓宽。公司盈利能力较强，报告期后随着疫情的消退，公司业绩已经恢复增长，并且公司业务以直营零售为主，公司的盈利能够及时转化成公司的现金流；凭借公司在云南省及周边市场的渠道优势和品牌优势，公司在与供应商合作中具有一定的议价能力，并且在市场竞争中具备较强竞争力和较高的知名度。故公司具备持续经营能力，不存在资金链断裂风险。

五、补充说明主要向 WS 听力集团采购的原因，供应商集中度较高是否符合行业特征，公司与 WS 听力集团的合作模式，合作期限，是否稳定，是否存在区域独占经营等约定，与其他经销商采购价格是否有显著差异，公司市场空间及盈利空间是否稳定，是否存在重大经营风险，相关风险揭示是否充分；

【回复】

（一）公司主要向 WS 听力集团采购的原因

1、WS 听力集团作为全球五大助听器集团之一，旗下的西万拓和唯听是全球六大助听器知名品牌中的两大品牌，系助听器类目里的佼佼者。2019 年西万拓助听器与唯听助听器合并，成立 WS Audiology 听力集团。随着这两大国际助听器巨头的强强联合，绝对的技术优势、研发投入优势和人才优势在听力行业内

被发挥到极致，将为旗下的代理企业提供更尖端、高科技的产品和更优质、完善的售后及服务。

2、基于对公司云南省内的渠道优势和品牌优势的高度认可，西嘉和唯听官方给公司颁发了云南省指定验配中心的证书。这两家品牌厂商在云南省内只与声蓝一家公司合作，公司实质是西嘉、唯听在云南地区的独家代理商。

基于以上原因，报告期内公司主要向 WS 听力集团采购助听器产品。

（二）公司供应商集中度较高符合行业特征

长期以来，全球助听器市场 90%以上的份额主要被全球五大听力集团 WS 听力集团、索诺瓦听力集团、W.D.H 听力集团、瑞声达听力集团、斯达克听力集团所占据，助听器的六大品牌包括西嘉、唯听、瑞声达、峰力、奥迪康、斯达克等。报告期内，公司与西嘉、唯听、峰力、奥迪康均建立了合作关系。其中公司主要供应商中第一名西万拓听力技术（苏州）有限公司、唯听助听器（上海）有限公司所生产销售的助听器品牌西嘉、唯听两大品牌均来自 WS 听力集团，2021 年、2022 年采购金额占比分别为 80.03%、77.60%，为公司的重大供应商。2021 年、2022 年正因为公司具有较强的市场推广优势和集中采购的优势，公司成为了上述两大国际品牌云南地区指定验配中心。经过长期的合作发展，公司已经与上述两大品牌形成了较为稳定的合作关系。

（三）公司与 WS 听力集团的合作模式，合作期限，是否稳定，是否存在区域独占经营等约定

公司与 WS 听力集团的西万拓、唯听的合作模式均为公司采购助听器等产品，对外销售赚取差价。公司与西万拓的合作时间超过 25 年，已形成良好稳定的合作关系，预计未来与西万拓继续保持良好的合作关系；与唯听的合作时间超过 20 年，已形成良好稳定的合作关系，预计未来与唯听继续保持良好的合作关系。

根据公司与西万拓签署的采购合同，西万拓实行西嘉品牌专营授权制度，根据公司的门店发展计划，对公司现有门店优先授权云南省及西藏自治区保护，对即将开发上海市和广州市的新门店予以每 5 公里以内的优先授权保护。同时西万拓向公司颁发了云南省指定验配中心的证书。

而根据公司与唯听签署的采购合同，唯听特此指定云南声蓝作为唯听/Widex 品牌产品在中国境内的非独家经销商或零售商，授予云南声蓝一项非独占不可转让的许可，许可公司及子公司在中国云南、广东、海南、上海、陕西省/市境内仅为履行协议的目的而使用唯听/widex 商标。同时西万拓向公司颁发了云南省指定验配中心的证书。

综上所述，公司与 WS 听力集团的合作模式为公司采购助听器等产品，对外销售赚取差价，与 WS 听力集团旗下的西万拓、唯听的合作时间均超过 20 年，合作关系比较稳定，预计未来继续保持良好的合作关系。根据相关采购合同的约定，西万拓对公司实施区域优先授权保护并颁发指定验配中心的证书；而唯听与公司未就是否为区域独家销售或优先保护进行合同约定，但是根据公司与唯听长期合作的实践以及唯听颁发的指定验配中心的证书，公司实质上为唯听品牌在云南地区的指定销售验配中心。

（四）与其他经销商采购价格是否有显著差异

报告期内公司向西万拓、唯听采购的助听器产品采购单价与公司向其他助听器供应商采购单价的对比情况如下：

单位：元/台

采购内容	主要供应商	含税采购单价	
		2022 年	2021 年
助听器产品	西万拓听力技术（苏州）有限公司	1,741.56	1,231.49
	唯听助听器（上海）有限公司	3,591.87	3,672.02
	奥迪康（上海）听力技术有限公司	3,630.65	2,871.25
	瑞声达听力设备贸易（上海）有限公司	2,208.07	433.04

助听器产品为具有专业技术性的产品，不同品牌和型号的助听器产品单价差异较大。

公司向西万拓采购助听器单价的平均水平较低的原因为公司采购的助听器主要为中低端助听器，2022 年采购单价低于 2000 元/台占比 99.61%。公司向唯听以及奥迪康（上海）听力技术有限公司采购的助听器为中高端机型为主，采购单价较高。报告期内公司向瑞声达听力设备贸易（上海）有限公司采购的单价变

化较为明显的原因是 2022 年公司减少对其助听器产品的采购，且减少采购的型号以单价低的低端机为主。

综上所述，公司从不同供应商采购助听器产品采购价格的差异具有合理性。

（五）公司市场空间及盈利空间是否稳定，是否存在重大经营风险，相关风险揭示是否充分

随着老龄人口数量的增长以及听力障碍人群数量的增加、助听器渗透率的逐步提升以及人口收入水平提升对应生活品质要求的提高带来的需求释放，中国的助听器市场的需求将继续维持增长态势。

中国本土助听器企业发展起步较晚，长期以来，全球助听器市场 90%以上的份额主要被全球五大听力集团 WS 听力集团、索诺瓦听力集团、W.D.H 听力集团、瑞声达听力集团、斯达克听力集团所占据，助听器的六大品牌包括瑞声达、峰力、西嘉、奥迪康、唯听、斯达克等；中国助听器市场的市场格局与全球助听器市场格局大致相同，国际五大听力集团主打线下验配的模式，主要销售高端机型，占据 90%左右的市场份额。

公司助听器产品销售具有较大的前景空间，同时公司与国际知名西嘉、唯听的供应商长期保持着紧密的合作关系，公司的市场空间及盈利空间较为稳定，不存在重大经营风险。

公司在《公开转让说明书》中就公司供应商集中度较高进行了重大事项提示：

“

公司采购的主要产品为助听器，报告期内前五名供应商占采购总额的比重分别为 95.71%、88.86%，其中公司主要供应商中西万拓听力技术（苏州）有限公司、唯听助听器（上海）有限公司所生产销售的助听器品牌西嘉、唯听两大品牌均来自 WS 听力集团。报告期公司向 WS 听力集团采购的助听器金额占比分别为 80.03%、77.60%，为公司的重大供应商。

尽管公司与主要供应商已经形成稳定的长期合作关系，但若主要供应商的生产经营情况发生重大不利变化，或与公司业务合作关系发生重大变化，将会影响公司助听器产品短期供应的稳定性，进而对公司的经营造成不利影响，因此公司存在供应商集中度较高的风险。

”

六、补充说明挂牌后每年将新增的成本费用等，包括但不限于公司新增的内部规范成本、中介机构费用等，并结合公司盈利能力、获取现金流能力、未来资本市场规划等分析公司是否能够承担公开市场的相关成本支出、相关支出的资金来源。

【回复】

(一) 公司挂牌后每年新增的内部规范成本、中介机构费用

公司在新三板挂牌申报阶段进行了全面的内部规范，已经建立“三会”议事规则、《公司章程》、《关联交易管理制度》、《对外投资管理制度》、《投资者关系管理制度》等内部控制制度、加强财务核算规范性，公司治理结构合理并且能够规范运作，公司财务核算较为规范，公司挂牌后预计不会新增内部规范成本。

公司挂牌后每年将新增的成本费用主要包括增加的信息披露人工成本及机构费用；其中公司新设信息披露责任人由董秘王砚娜兼任，未招聘新员工，未新增成本；挂牌后机构费用主要包括股转公司挂牌年费、主办券商持续督导费用、审计费用、法律顾问费用等，上述费用预计每年合计含税金额不超过 42 万元。

(二) 公司盈利能力、获取现金流能力、未来资本市场规划

2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月，公司主要盈利能力、获取现金流能力相关的财务指标如下：

单位：元

项目	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月 30 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2020 年 12 月 31 日
营业收入	25,648,377.47	42,650,198.87	47,296,443.85
净利润	4,068,879.28	2,408,043.06	7,641,233.77
毛利率	69.31%	66.94%	66.21%
经营活动产生的现金流量净额	2,961,553.56	6,525,244.93	14,842,800.67

货币资金	4,494,245.75	1,604,043.17	4,091,740.59
------	--------------	--------------	--------------

备注：2021 年度、2022 年度数据已经审计，2023 年 1-6 月数据已经审阅；

由上表可知，2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月，公司净利润均为正，毛利率相对稳定且保持在较高水平。报告期内，受疫情的影响，公司营业收入和净利润均在一定程度的下滑，但随着报告期后疫情的消退，公司营业收入和净利润均恢复增长。2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额均为正，并且公司业务模式以直营零售为主，公司的盈利能力能及时给公司带来现金流的净流入。公司具备一定的盈利能力获取现金流能力，能够覆盖挂牌后每年新增的费用。

在未来资本市场规划方面，公司通过股票在全国中小企业股份转让系统挂牌，以进一步加强自身规范运作及公司治理水平，进一步提升公司品牌影响力、增强行业影响力和公信力。公司将借助股转系统平台，在挂牌后以股权融资方式引入行业资源型战略合作伙伴，与战略合作伙伴谋求更大的技术、业务合作空间，进一步拓宽公司发展渠道。同时，公司将借助资本市场平台，择机寻找同行业或细分领域并购重组的机会。公司通过借助股转系统平台进一步提升规范水平和盈利能力，同时将视情况通过股权融资进一步拓宽公司融资渠道，提升公司资金实力。

综上，公司能够承担公开市场的相关费用支出，资金来源主要为自身经营积累、股权以及债权融资。

七、主办券商核查程序及核查结论

（一）请主办券商、会计师补充核查上述事项并发表明确意见

1、具体核查程序

（1）访谈公司管理层，沟通公司报告期内营业收入下滑的具体原因、公司新开门店的计划。

（2）获取公司 2021 年和 2022 年销售费用、管理费用、财务费用明细表进行对比分析，分析公司期间费用变化的具体原因；

（3）查阅同行业可比公司锦好医疗、ST 太尔、可孚医疗公开披露的 2022

年年报，分析可比公司 2022 年营业收入相比 2022 年变动的原因，并将可比公司销售人员、管理人员平均薪酬与拟挂牌公司进行对比；

(4) 在昆明市统计局官网查询报告期内昆明市城镇私营单位就业人员月平均工资，与拟挂牌公司销售人员、管理人员平均薪酬进行对比；

(5) 获取审计机构出具的关于公司 2023 年 1-6 月财务报表的审阅报告，分析公司期后的经营情况；

(6) 就公司对直营门店和加盟门店的管理内容、市场拓展能力和销售能力、与供应商议价能力、市场竞争能力、公司未来资本市场规划，访谈公司管理层；

(7) 登陆自然之声、海之声、声望听力公司的官方网站，查询该公司线下门店的分布情况和数量；

(8) 获取公司与主办券商签订的《推荐挂牌并持续督导协议》，查询公司挂牌后的持续督导费用；

(9) 与会计师事务所、律师事务所人员沟通，确定公司挂牌以后新增的相关中介机构费用；

(10) 获取公司与 WS 听力集团签署的采购合同。

2、核查结论

(1) 公司 2022 年营业收入相比 2021 年下降主要系公司以直营零售为主，受疫情影响，客户到店购买助听器产品减少。公司 2022 年期间费用相比 2021 年上升，主要系公司 2022 年销售费用上升，销售费用上升主要系 2022 年新开门店导致公司导致销售人员薪酬、门店装修费上升，以及公司 2021 年底购买了一批医疗设备用于门店验配服务，导致 2022 年全年固定资产折旧金额上升。

(2) 公司期间费用划分准确。报告期内公司销售人员人均月薪酬与可孚医疗接近，低于锦好医疗，是由于锦好医疗位于广东省惠州市，沿海的确的经济较发达，地域的不同造成了工资水平上的差异。

公司 2021 年管理人员人均月薪酬与同行业可比公司锦好医疗、可孚医疗接近，不存在显著差异。2022 年管理人员人均月薪酬与锦好医疗接近，低于可孚

医疗，主要系可孚医疗 2022 年管理人员人均月薪酬相比 2021 年增长较多。

报告期内，公司管理人员和销售人员人均月薪酬均高于昆明市城镇私营单位就业人员月平均工资，主要系公司作为知名国际助听器品牌的经销商，在云南省内拥有 56 家直营店，也是西万拓和唯听在云南省内指定的验配中心，公司已经形成了一定的渠道优势和品牌优势，产品销售也形成了一定的规模，所以公司的管理人员和销售人员的薪酬高于当地平均薪酬。

公司销售人员、管理人员人均薪酬的变动具有合理性。销售费用、管理费用与公司经营模式、业务发展及业绩规模及变动相匹配。

(3) 报告期后公司营业收入和净利润均恢复增长，经营活动现金流量净额为正，不存在业绩持续下滑的情形及风险，公司具有有效的提供盈利能力的相关措施。

(4) 公司已经具备成熟的直营门店、加盟店的管理能力、市场拓展能力和销售能力；公司在手资金相对充足，报告期内，公司主要通过银行贷款的方式进行融资，未来如果成功在新三板挂牌，公司股权融资能力将得到加强，公司的融资渠道也将得到拓宽。公司盈利能力较强，报告期后随着疫情的消退，公司业绩已经恢复增长，并且公司业务以直营零售为主，公司的盈利能够及时转化成公司的现金流；凭借公司在云南省及周边市场的渠道优势和品牌优势，公司在与供应商合作中具有一定的议价能力，并且在市场竞争中具备较强竞争力和较高的知名度。公司具备持续经营能力，不存在资金链断裂风险。

(5) 公司主要向 WS 听力集团采购的原因具有合理性，供应商集中度较高符合行业特征；

根据相关采购合同的约定，西万拓对公司实施区域优先授权保护并颁发指定验配中心的证书；而唯听与公司未就是否为区域独家销售或优先保护进行合同约定，但是根据公司与唯听长期合作的实践以及唯听颁发的指定验配中心的证书，公司实质上为唯听品牌在云南地区的指定销售验配中心；

公司助听器产品销售具有较大的前景空间，同时公司与国际知名西嘉、唯听的供应商长期保持着紧密的合作关系，公司的市场空间及盈利空间较为稳定，不

存在重大经营风险。

(6) 公司具备一定的盈利能力获取现金流能力，能够覆盖挂牌后每年新增的费用。公司能够承担公开市场的相关费用支出，资金来源主要为自身经营积累、股权以及债权融资。

(二) 请主办券商结合同行业类似规模的挂牌公司挂牌后融资、交易、违规、摘牌等情况核查公司是否存在因无法承担合规成本或者中介费用而摘牌的风险，以及相关投资者保护措施是否充分

1、选取与公司同行业类似规模的公司如下：

单位：元

股票代码	公司简称	主营业务	营业收入		净利润	
			2022 年度	2021 年度	2022 年度	2021 年度
872925.BJ	锦好医疗	公司主要从事康复医疗器械和家用医疗器械的研发、生产和销售，主要产品包括：助听器、雾化器、防褥疮气垫等，	195,132,408.42	191,946,299.04	39,958,902.28	22,151,531.84
830866.NQ	福建太尔	骨传导助听器、骨传导智能穿戴设备	1,701,216.62	5,744,939.07	-16,781,234.81	-24,709,719.09
839938.NQ	天明科技	眼镜、隐形眼镜及护理液的批发、零售、以及验光配镜服务	195,132,408.42	191,946,299.04	-1,702,275.56	691,675.65
-	本公司		42,650,198.87	47,296,443.85	2,408,043.06	7,641,233.77

2、上述公司挂牌后融资、交易、违规、摘牌等情况具体如下：

名称	股票发行情况	交易情况	违规记录	摘牌情况
锦好医疗	2018年9月18日公司在新三板挂牌，2020年4月完成了一轮股权融资，融资金额为1,099.9990万元。公司目前已经登陆北交所	新三板挂牌期间，公司股票于2020年7月8日在二级市场交易2523股，交易金额6.51万元	无	无
福建太尔	2014年7月23日公司在新三板挂牌，截至目前公司完成两轮融资，2014年11月26日公司完成第一轮融资，融资金额576万元。2015年4月9日，公司完成第二轮融资，融资金额3021.20万元	新三板挂牌期间，截至2023年7月26日，公司股票在新三板二级市场交易合计274,391股，交易金额合计21.78万元	无	无
天明科技	2018年12月1日在新三板挂牌，截至目前无股票发行情况	无	无	无

由上表可见，选取的同行业类似规模企业锦好医疗、福建太尔自挂牌后实现了股权融资；上述可比企业在挂牌期间均不存在违规

记录，也不存在摘牌的情形。

综上，该行业企业挂牌后合规成本相对较少，出现无法承担合规成本或者中介费用而摘牌的风险相对较小。同时，公司所在的助听器行业未来发展前景较好，不存在无法承担合规成本或者中介费用而摘牌的风险。

3、公司相关投资者保护措施充分

公司对于相关投资者实施的保护措施具体如下：

(1) 股份制改制完成之后，公司已逐步建立健全了法人治理结构，建立健全了各项管理制度，包括三会议事规则、《投资者关系管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《信息披露管理制度》等，并严格按照公司治理规范要求有效执行。

(2) 公司通过完善组织结构，对公司主要股东、董监高及其他管理人员进行公司治理和信息披露等方面的培训，确保公司规范运作，使董事会决策、经营层管理、监事会监督制衡的运行机制更为有效和谐，使股东利益价值最大化。

综上，公司已对投资者采取了充分的保护措施。

经核查，主办券商、会计师认为：结合同行业类似规模的挂牌公司挂牌后融资、交易、违规、摘牌等情况，公司不存在因无法承担合规成本或者中介费用而摘牌的风险，公司对于投资者的保护措施充分。

(三) 请主办券商内核说明推荐挂牌的理由

1、公司是一家从事助听器及其配件产品的销售的连锁经营企业，以专业化服务为核心竞争力，向消费者提供优质助听器和专业化听力医学验配服务。公司自成立以来，一直坚持专业化、高品质的销售战略，以云南地区为核心，深挖云南地区销售潜力，以会员关系为核心，深度挖掘消费者需求，增强客户粘度，是云南地区销售规模、门店数量领先的助听器连锁经营企业之一。报告期内，公司始终坚持深挖云南地区销售潜力的战略安排，对云南以外地区积极寻求商业机会。截至 2022 年 12 月 31 日，公司共拥有 62 家连锁门店，其中线下直营门店 56 家和加盟门店 6 家，销售网络覆盖云南地区 14 个市或自治州以及攀枝花市和三亚市。

按照《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，公司属于医疗用品及器材零售行业，比较有发展前景。同时，公司从事的助听器零售，主要面向中老龄客户，符合了国内人口老龄化的发展趋势，未来面向的市场规模将进一步提升。

2、公司于现阶段选择在全国股份转让系统挂牌，主要是通过规范治理、公开监督、市场发现、投融资对接等方式进一步壮大和发展自己，并利用各种优质资源提升企业价值，进而借助资本市场平台将企业价值反映到股权价值上，更好地服务于投资者，让投资者能够分享到企业成长所带来的收益，也为公司员工、客户、供应商等诸多利益相关者创造更多价值，履行社会责任。

3、鉴于公司符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》的挂牌要求，开源证券根据《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引(试行)》的规定对公司进行尽职调查，项目组出具了《开源证券股份有限公司关于云南声蓝医疗控股股份有限公司在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之尽职调查报告》；开源证券内核小组根据《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》对内核审核的要求，召开内核会议，全票同意公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌。开源证券特推荐公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌。

问题二、关于毛利率

申报材料显示，公司 2021 年、2022 年毛利率分别达到 66.21% 和 66.94%，显著高于选取的同行业公司。

请公司：(1) 补充说明可比公司毛利率波动较大而公司毛利率平稳的原因，公司毛利率波动水平是否与行业波动趋势存在重大差异，是否符合零售业平均毛利率水平；(2) 说明公司与可比公司产品的具体差异，毛利率差异较大的原因及合理性，是否存在通过调节成本、毛利率的方式调节收入。

请主办券商、会计师补充核查并谨慎发表意见。

【回复】

一、补充说明可比公司毛利率波动较大而公司毛利率平稳的原因，公司毛利率波动水平是否与行业波动趋势存在重大差异，是否符合零售业平均毛利率水平；

(一) 可比公司毛利率波动较大而公司毛利率平稳的原因具体如下：

1、根据锦好医疗公开披露的 2022 年和 2021 年年报，该公司 2022 年毛利率

相比 2021 年上升的原因如下：公司以海外销售为主，助听器产品出口覆盖欧洲、亚洲、美洲等全球 90 余个国家和地区。2021 年和 2022 年公司综合毛利率分别为 37.59%、46.38%，2022 年公司综合毛利率相比 2021 年增加了 8.79 个百分点，主要系产品结构优化、人民币汇率贬值等因素的影响。公司主营产品中包含助听器、雾化器、气垫床，2022 年产品毛利率分别为 48.18%、21.58%、24.16%，2022 年公司调整经营策略并主动减少雾化器及气垫床的相关订单，产品结构的变化导致公司综合毛利率上升。

2、根据可孚医疗公开披露的 2022 年和 2021 年年报，该公司 2022 年毛利率相比 2021 年下降的原因如下：2021 年和 2022 年公司综合毛利率分别为 43.83%、39.51%，2022 年公司综合毛利率相比 2021 减少了 4.32 个百分点。2022 年占公司营业收入或者营业利润 10%以上的产品包括医疗护理类产品、健康检测类产品、康复辅助类产品（包含助听器），2022 年产品的毛利率分别为 43.72%、41.91%、42.91%，其中健康检测类产品 2022 年毛利率相比 2021 年减少了 7.07 个百分点，导致公司综合毛利率下降。

3、报告期内，影响公司毛利率的主要因素为公司向品牌厂商采购助听器的成本价和公司对外销售的价格，即公司针对不同客户制定的定价机制。报告期内，公司针对三种类型的客户定价机制具体情况如下：

(1) 针对直营零售客户，公司按照品牌厂商的零售指导价的 25%从品牌厂商采购助听器，在零售终端通常按照零售指导价进行销售。所以直营模式下公司销售助听器的毛利率大致为 75%；

(2) 针对加盟商客户，公司按照品牌厂商的零售指导价的 25%从品牌厂商采购助听器，然后通常按照零售指导价的 45%销售给加盟商。所以加盟模式下公司销售助听器的毛利率大致为 $(45\%-25\%)/45\% = 44.44\%$ ；

(3) 针对贸易商客户，公司以成本加成的模式进行销售。公司通常按照成本价 $\times 1.05$ 作为销售价销售给贸易商。所以经销模式下，公司销售助听器的毛利率大致为 $5\%/(1+5\%) = 4.76\%$ 。

以报告期内三种模式收入占比为权重，对以上三种模式下的毛利率进行加权平均测算出公司的综合毛利率。公司综合毛利率的测算情况具体如下表：

项目	测算毛利率	2022 年收入占比	测算毛利率	2021 年收入占比
直营模式	75.00%	85.49%	75.00%	81.15%
加盟模式	44.44%	11.55%	44.44%	14.20%
其他模式	4.76%	2.96%	4.76%	4.64%
测算综合毛利率	69.39%		67.40%	
报表的综合毛利率	66.94%		66.21%	

报告期内，公司的定价机制保持稳定，按照以上定价机制测算的 2021 年和 2022 年的综合毛利率分别为 67.40%、69.39%，与报表的综合毛利率差异较小，所以公司的毛利率保持稳定具有合理性。

综上，同行业可比公司锦好医疗 2022 年综合毛利率相比 2021 年的上升主要系公司产品结构变化和人民币汇率贬值的影响。可孚医疗 2022 年综合毛利率下降主要系健康检测类产品（非助听器品类）毛利率下降，声蓝医疗毛利率保持稳定主要系公司针对不同客户的定价机制保持稳定。公司毛利率波动水平与行业波动趋势不存在重大差异。

（二）零售行业中部分新三板挂牌公司和上市公司公开披露的 2021 年和 2022 年销售毛利率情况如下表：

证券代码	证券名称	主营业务	主营产品名称	销售毛利率 (%)2021 年年报	销售毛利率 (%)2022 年报
871138.NQ	沐家家居	家居纺织品的生产和销售	家居纺织品的生产和销售	71.20	67.09
873838.NQ	千叶眼镜	眼镜及周边产品批发零售、视光服务	眼镜及周边产品的零售及视光服务、眼镜及周边产品的批发、眼科诊疗服务	65.65	65.04
871613.NQ	百时尚	眼镜产品零售及配套验光、配镜服务	眼镜产品零售,配套验光,配镜服务	58.39	57.45
839938.NQ	天明科技	眼镜、隐形眼镜及护理用液的批发、零售,以及验光配镜服务。	隐形眼镜,镜架,镜片,老花镜,太阳镜及其他配套产品	57.34	55.45
301177.SZ	迪阿股份	珠宝首饰的品牌运营、定制销售和研发设计,为婚恋人群定制高品质的求婚钻戒等钻石镶嵌饰品	求婚钻戒、结婚对戒和其他饰品	69.79	70.14
600774.SH	汉商集团	医药、医疗器械、商业及会展运营业务。	医药产品,医疗器械,购物中心,会展运营及配套服务	63.29	62.80
600828.SH	茂业商业	商业零售为主,并辅以部分物业租赁和酒店业务。	百货零售	63.09	61.90
300622.SZ	博士眼镜	是一家专业从事眼镜零售连锁经营企业,致力于为消费者提供时尚化、个性化的眼镜产品和专业的视觉健康解决方案。	通过线上线下一体化方式销售光学眼镜(镜架、镜片)及验配服务、成镜系列产品(太阳镜、老花镜等)、隐形眼镜系列产品(软、硬性隐形眼镜、护理液)及眼健康周边产品,	61.84	64.93
603900.SH	莱绅通灵	珠宝首饰产品的设计、研发及销售业务,产品定位于中高端珠宝首饰零售市场,主要产品为钻石饰品和翡翠饰品。	钻石、宝石、翡翠、黄金、铂金等材料制成的珠宝首饰	55.43	56.44
平均值				62.89	62.36

零售行业中新三板挂牌公司和上市公司 2021 年和 2022 年毛利率的所处范围为 55.43%-71.20%,平均毛利率分别为 62.36%、62.89%,公司的毛利率随着公司销售产品的品类变化而变化。声蓝医疗 2021 年和 2022 年综合毛利率分别为 66.21% 和 66.94%,在零售行业公

司所处的毛利率范围内，与平均毛利率差异较小，符合零售业平均毛利率水平。

二、说明公司与可比公司产品的具体差异，毛利率差异较大的原因及合理性，是否存在通过调节成本、毛利率的方式调节收入。

(一) 公司与同行业可比公司的产品情况具体如下表：

公司	主要产品
申请挂牌公司	助听器及其配件产品的销售
锦好医疗 (872925.BJ)	主要从事康复医疗器械和家用医疗器械的研发、生产和销售，主要产品包括：助听器、雾化器、防褥疮气垫等，公司主要以海外销售为主，出口地区覆盖欧洲、亚洲、美洲等全球 90 余个国家和地区，公司对外销售的助听器以中低端产品为主
ST 太 尔 (830866.NQ)	骨传导助听器、骨传导智能穿戴设备
可 孚 医 疗 (301087.SZ)	<p>健康监测产品：用于监测人体生理参数的医疗器械产品，其中包括血糖系统、尿酸系统、血压计、血氧仪、红外线体温计、胃幽门螺杆菌快速检测试纸、早孕检测试纸、胎心仪、听诊器、电子体重秤等</p> <p>康复辅具产品（包括助听器）：用于改善、替代人体功能，实施辅助性治疗或者预防残疾的产品，其中包括轮椅、代步车、护理床、移位机、医用牵引椅、听力计、助听器、助行器、腋下拐、手杖、坐厕椅、防褥疮垫、康复护具、静脉曲张袜等</p> <p>呼吸支持产品：用于检查、诊断、治疗、护理的各类一次性使用医疗、护理用品，其中包括敷贴/敷料类、造口袋、口罩、手套、医用防护服、纱布/绷带类、棉球/棉签/棉片类、消毒产品、口腔护理等</p> <p>医疗护理产品：为人提供呼吸健康慢病管理服务产品，其中包括呼吸机、制氧机、氧立得手提便携式制氧器、氧气袋、雾化器、鼻腔护理等</p> <p>中医理疗产品：以中医理论为基础，利用自然界物理因素或现代化理疗设施，进行疾病预防和治疗的产品，其中包括理疗仪、按摩器、艾叶及制品、温灸产品、拔罐器、刮痧板等</p>

(二) 报告期内，公司与可比公司的毛利率如下：

公司	2022 年度	2021 年度
申请挂牌公司	66.94%	66.21%
锦好医疗 (872925.BJ)	46.38%	43.04%
ST 太 尔 (830866.NQ)	14.48%	44.06%
可 孚 医 疗 (301087.SZ)	39.51%	43.83%

备注：ST 太 尔已经被申请破产重整，法院已经受理，公司 2022 年净资产为负，经营不善，所以该公司毛利率波动较大。

公司与可比公司毛利率存在差异，主要有以下原因：

1、公司与可比公司在整个助听器产业链上的定位差异。声蓝医疗作为知名助听器的经销商，以直营零售模式为主，声蓝医疗处于产业链的终端销售环节。可比公司主要是自己生产产品并向企业客户销售，主要处于产业链的生产环节。

从整个助听器的产业链来看，可比公司均处于声蓝医疗的上游，声蓝医疗所在的销售环节至关重要，理应享受更高的产品溢价，而可比公司锦好医疗、ST 太尔、可孚医疗先将产品销售给企业客户，再由下游厂商销售给终端消费者，可比公司需要将部分产品的溢价让渡给下游厂商，所以产品毛利率低于声蓝医疗。

2、公司与可比公司在商业模式上的差异。公司商业模式以直营零售为主，日常经营中不涉及生产环节，营业成本中只包含商品的采购成本，虽然毛利率高于可比公司这种生产型的公司，但是公司在销售环节将会产生较高的销售费用，报告期内公司的门店租赁支出、门店销售人员的薪酬、门店装修费各期摊销，导致公司销售费用占收入比例高于同行业可比公司，最终导致公司在报告期内公司 2021 年净利率接近可比公司平均水平，2022 年的净利率低于可比公司平均水平。

报告期内，公司与同行业可比公司的净利率对比情况如下：

公司	2022 年度	2021 年度
申请挂牌公司	5.65%	16.16%
锦好医疗（872925.BJ）	20.48%	11.54%
ST 太尔（830866.NQ）	-	-
可孚医疗（301087.SZ）	10.15%	18.88%
可比公司平均值	15.31%	15.21%

备注：ST 太尔已经被申请破产重整，法院已经受理，公司 2022 年净资产为负，经营不善，报告期内，该公司均亏损，所以此处为进行列示。

3、声蓝医疗的业务模式中对加盟商的销售模式与可比公司的业务类似，均为对法人客户销售，通过下游客户来实现终端销售。报告期内公司对加盟商销售产品的毛利率分别为 47.59%、41.30%，与可比公司的毛利率接近。

4、公司与可比公司在产品结构上的差异。锦好医疗主要销售助听器、雾化器、防褥疮气垫等产品，雾化器、防褥疮气垫产品的毛利率较低，拉低了锦好医疗的综合毛利率。同时，锦好医疗销售的助听器中主要为中低端的产品，声蓝医疗以销售验配式的中高端助听器产品为主，中高端的产品毛利率一般较高。可孚医疗主要从事医疗器械研发、生产、销售和服务，公司产品覆盖健康监测、康复辅具、呼吸支持、医疗护理、中医理疗。声蓝医疗与可孚医疗在主营产品上存在一定的差异，产品结构的差异决定了毛利率的差异。

综上，报告期公司与可比公司毛利率存在一定差异，具有商业合理性。

公司对外销售商品成本在月末按照已满足收入确认条件的销售出库数量，乘以按照月末一次加权平均法计算的单个存货成本得到的金额，结转至营业成本。公司成本、收入核算符合公司实际经营情况，不存在跨期调节成本和收入的情形，也不存在通过调节成本、毛利率的方式调节收入的情形；

三、主办券商核查程序及核查结论

（一）具体核查程序

1、查阅可比公司锦好医疗、ST 太尔、可孚医疗公开披露的 2021 年和 2022 年年报，分析可比公司毛利率波动的原因，并与拟挂牌公司毛利率进行对比分析；

2、通过东方财富 choice 数据库查询零售行业新三板公司以及上市公司 2021 年和 2022 年主营产品、毛利率，并与拟挂牌公司毛利率进行对比分析；

3、查阅同行业可比公司锦好医疗、ST 太尔、可孚医疗公开披露 2021 年和 2022 年年报，锦好医疗申报北交所 IPO 的招股说明书，对比分析拟挂牌公司与可比公司主营产品的具体差异；

4、对报告期内公司收入进行截止性测试，确认公司不存在跨期调节收入的情形；

5、对报告期内公司成本进行截止性测试，确认公司不存在跨期调节成本的情形；

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、同行业可比公司锦好医疗 2022 年综合毛利率的上升主要系公司产品结构变化和人民币汇率贬值的影响。可孚医疗 2022 年综合毛利率下降主要系健康检测类产品（非助听器品类）毛利率下降。声蓝医疗主营助听器及其配件产品的销售，产品销售主要覆盖云南省内，不存在海外销售。报告期内，公司产品结构保持稳定，公司毛利率不受人民币汇率贬值的影响，公司产品的定价机制保持稳定。所以报告期内同行业公司毛利率波动较大，而公司毛利率保持稳定。公司毛利率波动水平与行业波动趋势不存在重大差异；

2、公司毛利率在零售行业公司所处的毛利率范围内，与零售行业公司平均毛利率差异较小，符合零售业平均毛利率水平；

3、公司毛利率与同行业可比公司差异主要来源于产业链定位差异、商业模式差异、产品结构差异。报告期公司与可比公司毛利率存在一定差异，具有商业合理性。公司不存在通过调节成本、毛利率的方式调节收入的情形。

问题三、关于客户

申报材料显示，公司报告期内主要通过直营门店向个人消费者进行销售获取收入，还存在贸易商客户。

请公司：（1）补充说明针对不同类型客户销售的毛利率是否存在差异，原因是否合理；（2）补充说明贸易商客户数量及增减变化情况、合作历史、是否存在前员工参与设立、终端销售情况等；（3）补充说明报告期各期个人客户销售金额及占比，针对个人客户销售循环的内部控制制度，现金管理制度，说明公司是否具备管理能力，严格监督门店执行相关制度；报告期内是否存在现金坐支等违规情形；（4）补充说明报告期内是否存在偷漏税等违法违规情形；（5）补充说明前五大客户的性质。

请主办券商和会计师核查以上事项，说明针对各类客户的收入真实性的核查方法及比例、获取的证据，发表明确意见；结合对公司及实际控制人流水情况，说明是否存在异常；说明公司是否存在粉饰业绩以达到挂牌标准的情形。

【回复】

一、补充说明针对不同类型客户销售的毛利率是否存在差异，原因是否合理；

报告期内，公司针对不同类型的客户销售毛利率具体如下：

单位：元

项目	2022 年度			
	营业收入金额	营业成本金额	毛利	毛利率
直营客户	36,462,814.32	9,999,525.31	26,463,289.01	72.58%
加盟商客户	4,924,968.07	2,891,080.04	2,033,888.03	41.30%

贸易商客户	1,044,325.63	877,959.61	166,366.02	15.93%
2021 年度				
项目	营业收入金额	营业成本金额	毛利	毛利率
直营客户	38,383,211.99	10,159,127.67	28,224,084.32	73.53%
加盟商客户	6,717,415.76	3,520,814.98	3,196,600.78	47.59%
贸易商客户	1,886,569.29	1,790,585.44	95,983.85	5.09%

公司的客户分为直营客户、加盟商客户、贸易商客户。在三种业务模式下，公司的毛利率存在差异，主要系公司针对三种类型的客户定价机制的差异：

1、针对直营客户，公司按照品牌厂商的零售指导价的 25%从品牌厂商采购助听器，在零售终端通常按照零售指导价进行销售。所以直营模式下公司销售助听器的毛利率大致为 75%；

2、针对加盟商客户，公司按照品牌厂商的零售指导价的 25%从品牌厂商采购助听器，然后通常按照零售指导价的 45%销售给加盟商。所以加盟模式下公司销售助听器的毛利率大致为 $(45\%-25\%) / 45\% = 44.44\%$ ；

3、针对贸易商客户，公司以成本加成的模式进行销售。公司通常按照成本价*1.05 作为销售价销售给贸易商。所以经销模式下，公司销售助听器的毛利率大致为 $5\% / (1+5\%) = 4.76\%$ 。报告期内，公司针对贸易商客户毛利率有一定的波动，主要系公司 2022 年新增了一家贸易商客户云南尔瑞可医疗科技有限公司，该客户基于对声蓝医疗品牌的认可，在合作之初就表达了希望成为公司加盟商的强烈意愿，所以公司对该客户销售产品的定价机制是按照加盟模式的定价机制，对云南尔瑞可医疗科技有限公司销售产品的毛利率高于其他贸易商客户的毛利率，最终拉高了 2022 年公司对贸易商客户的整体毛利率。

综上，报告期内，公司针对不同类型客户毛利率存在一定的差异，主要系公司针对不同类型的客户定价机制的差异，具有合理性。

二、补充说明贸易商客户数量及增减变化情况、合作历史、是否存在前员工参与设立、终端销售情况等；

（一）贸易商客户数量及增减变化情况

2021 年、2022 年公司贸易商数量分别为 11 家、8 家。2022 年较 2021 年新

增了贸易商客户 2 家，减少了 5 家。公司与贸易商合作主要基于两方面的目的，一方面对于一些急需的助听器进行调货，满足双方临时的需求；另一方面声蓝医疗会与贸易商一起参加品牌厂商的促销活动，这样能够享受品牌厂商更高的折扣优惠。因此公司报告期内贸易商客户数量的变化主要基于上述目的，具有商业合理性。

同时 2022 年公司与新增贸易商云南尔瑞可医疗科技有限公司进行合作旨在通过利用贸易商所拥有的地理位置优势和市场资产，进一步挖掘市场潜力和增加公司的市场占有率。公司尚未与云南尔瑞可医疗科技有限公司开展加盟合作的原因主要为公司管理层与云南尔瑞可医疗科技有限公司管理层在管理理念、管理方式等方面存在差异，未来经过一定期限的合作后公司将考虑是否与其签署加盟协议。

（二）合作历史、是否存在前员工参与设立

公司的贸易商客户的基本情况、以及公司与其合作历史、关联关系等情况如下：

序号	贸易商名单	成立时间	设立时股东	关键人员	合作开始时间	合作的主要内容	是否与公司存在关联关系
1	西安时代鸿音商贸有限责任公司	2017-6-15	朱惠、朱维、赵乙蔚	朱惠、朱维	2019-3-13	采购或销售助听器产品及其配件	公司于 2020 年 8 月转让所持股份
2	广州市清晰医疗器械有限公司	2010-5-12	文伟强、蓝军	文伟强、朱清来、华或才	2021-12-29	采购或销售助听器产品及其配件	无
3	广州市声蓝医疗器械有限公司	2016-9-26	李巍、张英杰、钟军、张志东	张英杰、钟军	2020-10-29	采购或销售助听器产品及其配件	李巍曾担任执行董事，于 2020 年 9 月离任；李巍 2020 年 9 月转让其持有的 45.00% 股份
4	贵州金之声科技有限公司	2017-11-3	钟红兵、周瑜、姚凡	周瑜、钟红兵	2020-4-28	采购或销售助听器产品及其配件	李巍 2022 年 1 月转让其持有的 26% 股份
5	上海声蓝医疗科技有限公司	2017-1-9	李巍、钟军、高司备	李娜、钟军	2018-1-8	采购或销售助听器产品及其配件	李巍曾控制并担任执行董事，于 2020 年 10 月转让所持股

序号	贸易商名单	成立时间	设立时股东	关键人员	合作开始时间	合作的主要内容	是否与公司存在关联关系
							份并离任
6	石家庄逸听科技有限公司	2017-2-20	薛传宏	薛传宏、李昆鹏	2021-8-20	采购或销售助听器产品及其配件	无
7	四川浩蓝医疗器械有限公司	2015-10-9	钟军	钟军、岳红	2017-6-7	采购或销售助听器产品及其配件	无
8	苏州浩蓝医疗科技有限公司	2014-11-7	史剑、李巍、赵红、岳红、余绍敏、高司备	钟军、岳红	2020-10-29	采购或销售助听器产品及其配件	李巍曾控制并担任执行董事，并曾为公司的全资子公司；李巍于2020年11月18日转让所持股份、于2020年12月离任；公司于2020年12月转让所持股份
9	文山威泰商贸有限公司	2019-6-21（已停业）	朱格	朱格、吕华勤	2021-12-7	采购或销售助听器产品及其配件	无
10	医惠购大健康产业重庆有限公司	2013-3-15	任志鸿、余洋、陈士刚	任志鸿、余洋	2020-4-17	采购或销售助听器产品及其配件	无
11	云南卡尔医疗器械有限公司	2018-8-3	杨培琅	冉家旺、杨培琅	2019-4-25	采购或销售助听器产品及其配件	无
12	昆明皓业科贸有限公司	2004-7-7	李巍、赵红	李洁满、陈彪	2018-12-28	采购或销售助听器产品及其配件	李巍曾控制并担任执行董事、总经理；赵红曾担任监事并持股12%。李巍于2020年7月转让所持股份并离任；赵红于2020年7月转让所持股份并离任
13	云南尔瑞可医疗科技有限公司	2020-7-3	刘玥、李洁满	张秀、唐德志	2022-3-31	销售助听器产品及其配件	无

公司与贸易商合作较为稳定，且贸易商不存在公司的前员工参与设立的情形。

（三）终端销售情况

2021年和2022年，贸易商客户的进销存情况如下表：

单位：元

2021年贸易商进销存明细表				
公司名称	当期向声蓝医疗采购金额(不含税)	实现终端销售金额(不含税)	期末存货金额	期末存货金额/当期采购金额
西安时代鸿音商贸有限责任公司	93,331.27	220,400.00	7,500.00	8.04%
广州市清晰医疗器械有限公司	11,504.42	23,600.00	0.00	0.00%
广州市声蓝医疗器械有限公司	12,730.62	30,700.00	0.00	0.00%
贵州金之声科技有限公司	422,525.38	1,019,700.00	16,900.00	4.00%
上海声蓝医疗科技有限公司	590,831.04	1,358,700.00	47,700.00	8.07%
石家庄逸听科技有限公司	8,230.09	23,400.00	0.00	0.00%
四川浩蓝医疗器械有限公司	422,175.97	1,002,600.00	41,100.00	9.74%
苏州浩蓝医疗科技有限公司	46,043.86	120,700.00	0.00	0.00%
文山威泰商贸有限公司	28,619.64	41,600.00	0.00	0.00%
医惠购大健康产业重庆有限公司	301,288.54	824,300.00	0.00	0.00%
云南卡尔医疗器械有限公司	792.88	1,300.00	0.00	0.00%
2022年贸易商进销存明细表				
公司名称	当期向声蓝医疗采购金额(不含税)	实现终端销售金额(不含税)	期末存货金额	期末存货金额/当期采购金额
西安时代鸿音商贸有限责任公司	50,984.23	121,100.00	8,100.00	15.89%
贵州金之声科技有限公司	118,267.63	276,100.00	18,700.00	15.81%
昆明皓业科贸有限公司	12,771.92	30,600.00	0.00	0.00%
昆明仕回维药业有限公司	5,973.46	9,000.00	0.00	0.00%
上海声蓝医疗科技有限公司	56,114.85	356,000.00	8,300.00	14.79%
四川浩蓝医疗器械有限公司	335,740.06	857,200.00	34,100.00	10.16%
苏州浩蓝医疗科技有限公司	5,135.92	0.00	0.00	0.00%
医惠购大健康产业重庆有限公司	70,331.04	187,900.00	0.00	0.00%
云南尔瑞可医疗科技有限公司	346,086.17	721,600.00	0.00	0.00%

报告期各期末，公司贸易商客户结存的存货金额占当期向声蓝医疗采购助听器相关产品金额的比例均较低，贸易商客户当期采购大部分存货均实现了销售，

不存在替声蓝医疗压货的情形。

三、补充说明报告期各期个人客户销售金额及占比，针对个人客户销售循环的内部控制制度，现金管理制度，说明公司是否具备管理能力，严格监督门店执行相关制度；报告期内是否存在现金坐支等违规情形；

(一) 报告期各期个人客户销售金额及占比

报告期内各期个人客户销售金额及占比的情况如下：

单位：元

项目	2022 年	2021 年
个人客户销售收入	34,014,378.53	35,598,862.47
营业收入	42,650,198.87	47,296,443.85
占比	79.75%	75.27%

(二) 针对个人客户销售循环的内部控制制度，现金管理制度，说明公司是否具备管理能力，严格监督门店执行相关制度

报告期内，公司针对个人客户制定的销售循环相关的内控制度如下：直营零售业务模式中，客户到店后有验配师根据客户实际情况协助选配助听器。客户购买助听器产品后公司门店的零售系统生成零售结算单并列出客户购买商品的明细。客户在零售结算单上签字并付款。

报告期内，公司现金管理相关的内控制度如下：客户购买产品时向公司支付现金，每周定期或定量由门店员工存入公司账户。公司财务部则每月与门店员工进行对账。

公司发布的《资金支付管理规定》《关于销售操作流程奖惩制度》以及《关于私卡收款和未按要求存款的通知》，对门店员工零售操作流程、门店员工在收到现金营业款后存入银行账户、月度对账以及现金盘点等作出了严格规定以及奖惩制度。报告期内公司对门店具备管理能力，并严格监督门店执行相关制度。

(三) 报告期内是否存在现金坐支等违规情形

针对门店员工在收到现金营业款后存入银行账户、月度对账以及现金盘点等，公司已经作出了严格规定以及奖惩制度。报告期内公司门店收到现金后均直接存

入公司账户，不存在现金坐支等违规情形。

四、补充说明报告期内是否存在偷漏税等违法违规情形；

公司制定了有效的资金管理内控制度，且能够按照公司相关制度执行。除报告期内未实际开展经营的丽江市古城区声之蓝医疗设备有限公司、剑川声蓝医疗器械有限公司，以及报告期后设立的巍山声蓝医疗设备有限公司、西安声蓝医疗科技有限公司、玉溪声蓝医疗科技有限公司、日喀则瑞音医疗科技有限公司等子公司外，公司及子公司均取得了地方税务局出具的证明，相关证明表明公司及子公司在报告期内没有因违反税收方面的相关的法律、法规而受到行政处罚的记录，未发现有欠税情形。

综上，报告期内公司不存在少计税款、未足额缴纳税款、延期缴纳税款等不规范行为，亦不存在偷税、漏税等重大违法违规行为。

五、补充说明前五大客户的性质。

(一) 2022 年公司前五大客户

序号	客户名称	客户性质	销售内容	金额 (万元)	占营业收入 比例
1	昆明蓝舜商贸有限公司	加盟商	助听器及其相关配件	217.56	5.10%
2	声蓝助听器(大理市)有限公司及其关联方	加盟商	助听器及其相关配件	135.25	3.17%
3	芒市声蓝医疗器械有限公司	加盟商	助听器及其相关配件	86.30	2.02%
4	西藏舒朗医疗设备有限公司	加盟商	助听器及其相关配件	53.39	1.25%
5	云南尔瑞可医疗科技有限公司	贸易商	助听器及其相关配件	34.61	0.81%
合计		-	-	527.11	12.35%

(二) 2021 年公司前五大客户

序号	客户名称	客户性质	销售内容	金额 (万元)	占营业收入 比例
1	昆明蓝舜商贸有限公司	加盟商	助听器及其相关配件	257.24	5.44%
2	声蓝助听器(大理市)有限公司及其关联方	加盟商	助听器及其相关配件	210.01	4.44%

3	西藏舒朗医疗设备有限公司	加盟商	助听器及其相关配件	104.88	2.22%
4	芒市深蓝听觉助听器经营部	加盟商	助听器及其相关配件	99.61	2.11%
5	上海声蓝医疗科技有限公司	贸易商	助听器及其相关配件	53.93	1.14%
合计		-	-	725.67	15.35%

六、主办券商核查程序及核查结论

(一) 请主办券商和会计师核查以上事项，说明针对各类客户的收入真实性的核查方法及比例、获取的证据，发表明确意见：

1、具体核查程序

(1) 针对直营零售客户的核查方法

①针对零售客户，项目组获取了报告期内公司基本客户档案，从中挑选了216名客户进行了电话回访，这些客户覆盖了公司直营模式下所有门店。通过电话回访并录音，确认了客户购买助听器的时间、数量、价格，并对客户购买助听器以后的实际使用情况进行了确认，从而确认了零售客户购买助听器收入的真实性和准确性。

②项目组对报告期内公司的零售收入进行了抽凭，报告期各期均抽取了100笔，获取了公司做账的原始凭证、零售结算单（客户签字）、客户签字的POS机刷卡小票、公司开具的发票，并执行了相应的细节测试，未发现异常。

③项目组获取了报告期内各月公司销售会计与门店进行收款对账的对账表，对账资料中列示当月门店的应收款金额和实际收款金额，并通过比较确认应收款金额和实际收款金额不存在实质性差异。

项目组抽取了报告期内2个月的对账表的对账底稿进行了核查，底稿中包含门店当月银行日记账，门店当月销售存货明细、客户消费记录对账表、将底稿中（当月门店销售存货的合计金额+门店当月预收款金额-客户前期缴纳押金当月冲销金额）计算结果与对账表上当月门店应收款金额进行核对，未发现异常。将当月门店（现金收款金额+银行转账金额）计算结果与对账表上当月实际收款金额进行核对，未发现异常。

④项目组针对报告期内公司现金收款情况进行了专项核查，统计了报告期内公司现金收款的明细，由于公司现金收款均由门店员工前往银行缴存到公司账户，项目组针对现金收款明细中现金缴存金额较大的员工（各期前五大，总共10名）的常用银行卡的个人流水进行了核查和分析，核查结果无异常。

⑤项目组到公司门店进行了实地走访，仔细观察了公司日常进行终端销售的真实场景，未发现异常。

项目组通过以上核查程序确认的营业收入金额如下表：

项目	2022 年度	占直营模式收入的比例	2021 年度	占直营模式收入的比例
零售客户电话回访确认金额	2,507,920.40	6.88%	532,732.00	1.39%
零售客户抽凭细节测试确认金额	1,328,402.85	3.64%	2,069,115.74	5.39%
直营门店月度对账资料抽查金额	2,709,663.70	7.43%	2,528,591.42	6.59%
核查收入合计金额	6,545,986.95	17.95%	5,130,439.16	13.37%
直营模式收入合计	36,462,814.32	100.00%	38,383,211.99	100.00%

（2）针对加盟商和贸易商的核查程序如下：

①项目组对公司的主要加盟商和贸易商客户销售情况进行了函证，具体函证情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度
收入发函金额	5,791,807.62	8,569,894.07
回函确认金额	5,791,807.62	8,267,986.06
营业收入金额（除直营零售、租金收入）	5,969,293.70	8,603,985.05
发函比例	97.03%	99.60%
回函比例	97.03%	96.09%

2021 年度、2022 年度通过函证确认收入金额占当期对加盟商和贸易商营业收入比例分别为 96.09%、97.03%，确认比例较高。

②项目组对报告期内公司对贸易商的销售收入进行了抽凭并进行了细节测试，获取了销售收入相关的记账凭证和原始凭证，具体情况如下：

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度
细节测试确认金额	901,777.64	1,482,217.13
对贸易商营业收入合计	1,044,325.63	1,886,569.29
确认比例	86.35%	78.57%

2021 年度、2022 年度通过细节测试确认贸易商收入金额占当期对贸易商营业收入比例分别为 78.57%、86.35%，确认比例较高。

③项目组对报告期内主要加盟商和贸易商客户进行了访谈，获取了对方签字盖章的访谈记录，确认的收入情况如下表：

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度
访谈确认金额合计	5,750,316.26	7,417,905.77
加盟商、贸易商当期收入合计	5,969,293.70	8,603,985.05
访谈确认比例	96.33%	86.21%

2021 年度、2022 年度通过访谈确认加盟商和贸易商客户收入金额占当期对加盟商和贸易商客户营业收入比例分别为 86.21%、96.33%，确认比例较高。

④项目组对报告期内加盟商和贸易商客户进行了穿透核查，针对加盟商客户，项目组获取了加盟商客户出具的报告期各期终端销售收入确认函、进销存明细表、采购明细表；针对贸易商客户，项目组获取了贸易商客户出具的盖章确认函，确认函上列示了报告期各期贸易商客户销售从声蓝医疗采购的助听器产生的终端销售收入、各期末从声蓝医疗采购的助听器相关存货的结存金额。项目组通过以上方式计算了报告期各期末加盟商客户和贸易商客户期末存货金额占当期从声蓝采购助听器等相关产品的比例，具体情况如下表：

单位：元

客户类型	2022 年期末 (存货金额/当期采购金额) 平均值	2022 年期末 (存货金额/当期采购金额) 平均值
加盟商客户	14.79%	11.23%
贸易商客户	6.29%	2.71%

报告各期末，加盟商客户和贸易商客户存货中与声蓝医疗相关存货的金额占当期向声蓝医疗采购金额的比例均较低，加盟商客户和贸易商客户采购的助听器

相关产品大部分实现了最终销售，不存在替声蓝医疗压货的情形，从而证实了声蓝医疗向加盟商和贸易商销售收入的真实性。

(3) 获取公司 2021 年和 2022 年贸易商名单和收入明细，核查并分析贸易商变化情况及其合理性；

(4) 获取公司 2021 年和 2022 年离职员工的名单和公司关于离职员工是否参与设立公司的贸易商的说明，并访谈公司相关负责人，核查公司的贸易商是否存在公司前员工参与设立的情形；

(5) 获取公司 2021 年和 2022 年收入明细，核查各期个人客户销售金额及占比；了解公司个人客户零售流程并评估其有效性；获取公司建立的《资金支付管理规定》《关于销售操作流程奖惩制度》以及《关于私卡收款和未按要求存款的通知》以及公司的现金收款的流水记录和主要门店员工的银行流水，核查公司相关内部控制的合理性和有效性以及公司是否存在现金坐支的情形。

(7) 获取并查阅公司应交税费明细账、纳税申报表，结合公司资产盘点情况、银行流水检查情况，检查公司是否存在偷税漏税的情况；询问公司财务人员，了解公司日常税收管理情况，并取得报告期内税务主管部门出具的公司及子公司无欠税证明。

(8) 获取公司主要客户的收入明细和销售合同，核查 2021 年和 2022 年主要客户的性质。

2、核查结论

(1) 报告期内公司收入的真实性，公司收入确认符合会计准则规定。

(2) 公司与贸易商合作主要基于两方面的目的，一方面对于一些急需的助听器进行调货，满足双方临时的需求；另一方面声蓝医疗会与贸易商一起参加品牌厂商的促销活动，这样能够享受品牌厂商更高的折扣优惠。因此公司报告期内贸易商客户数量的变化主要基于上述目的，具有商业合理性。公司与贸易商合作较为稳定，且贸易商不存在公司的前员工参与设立的情形。

(3) 公司发布的《资金支付管理规定》《关于销售操作流程奖惩制度》以

及《关于私卡收款和未按要求存款的通知》，对门店员工零售操作流程、门店员工在收到现金营业款后存入银行账户、月度对账以及现金盘点等作出了严格规定以及奖惩制度。报告期内公司对门店具备管理能力，并严格监督门店执行相关制度。

(4) 针对门店员工在收到现金营业款后存入银行账户、月度对账以及现金盘点等，公司已经作出了严格规定以及奖惩制度。报告期内公司门店收到现金后均直接存入公司账户，不存在现金坐支等违规情形。

(5) 公司报告期内不存在偷漏税等违法违规情形。

(6) 公司 2021 年和 2022 年前五大客户的性质如下：

序号	2021 年		2022 年	
	客户名称	客户性质	客户名称	客户性质
1	昆明蓝舜商贸有限公司	加盟商	昆明蓝舜商贸有限公司	加盟商
2	声蓝助听器（大理市）有限公司及其关联方	加盟商	声蓝助听器（大理市）有限公司及其关联方	加盟商
3	芒市声蓝医疗器械有限公司	加盟商	西藏舒朗医疗设备有限公司	加盟商
4	西藏舒朗医疗设备有限公司	加盟商	芒市深蓝听觉助听器经营部	加盟商
5	云南尔瑞可医疗科技有限公司	贸易商	上海声蓝医疗科技有限公司	贸易商

(二) 结合对公司及实际控制人流水情况，说明是否存在异常；

1、资金流水核查范围

主办券商及会计师对报告期内公司、实际控制人的资金流水进行了核查，主办券商及会计师取得的公司、实际控制人报告期内的相关资料具体情况如下：

序号	单位/人员名称	关系/职位	资料获取情况
1	公司及分子公司	公司	开户清单、公司报告期内银行账户流水、企业信用报告
2	李巍	实际控制人、董事长、总经理	自然人报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函、云闪付银行账户查询截图

对于公司及其子公司的银行流水，主办券商及会计师获取了《企业信用报告》

《已开立银行结算账户清单》及清单所列示的所有银行账户的资金流水，关注银行账户用途，了解报告期内是否存在新开立账户或注销账户情况，通过银行函证确认银行账户数量。根据公司及其子公司银行存款日记账，核对是否已提供账务记录中所涉及的全部银行账户，检查银行对账单期末余额是否与公司银行存款日记账期末余额一致，保证已获取的公司资金流水账户完整、真实可靠。

对于公司实际控制人，主办券商及会计师取得了实际控制人云闪付银行账户查询截图，并将云闪付查询结果中的银行账户开立情况与实际控制人提供资金流水的银行账户进行比对，确认了实际控制人提供的银行账户的完整性。同时，主办券商及会计师交叉核对已经取得的银行流水的对方账户和交易对手方，验证获取银行流水的完整性，并取得实际控制人主体出具的关于名下银行账户及银行流水情况的承诺函，保证实际控制人资金流水账户完整。

2、核查标准

主办券商及会计师对公司及其子公司主体的银行账户对公交易 20 万元以上，对私交易 5 万以上的资金流水进行逐笔核查；对实际控制人银行账户的资金流水进行逐笔核查；

核查中异常标准设置如下所示：

（1）公司及其子公司的银行流水

①公司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、对外投资等不相匹配；

②公司与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

③公司是否存在大额或频繁取现的情形；公司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；

④公司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；

⑤其他关注的交易情形包括摘要异常、交易对方异常、金额异常（如与业务

规模不匹配的流水)或交易性质异常、小额频繁交易等情形。

(2) 实际控制人的银行流水

①公司实际控制人是否与公司董事、监事、高级管理人员、出纳等自然人银行账户存在大额资金往来，是否存在频繁大额存现、取现等情形；

②公司实际控制人是否与公司客户、供应商及其实际控制人等存在异常大额资金往来；

③公司实际控制人是否与公司股东、员工或其他关联自然人等存在大额频繁资金往来。

主办券商及会计师结合前述核查金额重要性水平以及异常标准，核查以上账户流水的金额、交易对方和交易内容，确定异常情形样本。

3、核查程序

(1) 对公司资金管理相关内部控制制度进行测试，分析制度的设计是否存在重大缺陷，内部控制执行是否有效；

(2) 针对公司资金流水，获取公司及其子公司已开立银行账户清单，并与公司账面记录的银行账户进行核对；针对公司实际控制人流水，交叉核对已经取得的银行流水的对方账户和交易对手方，验证获取银行流水的完整性。

(3) 对公司及其子公司报告期内各期末银行账户余额进行函证，以确认各期末银行存款余额的真实性、准确性；

(4) 获取公司及其子公司报告期内银行对账单、库存现金日记账、银行存款日记账，对报告期内的各银行账户流水的收支进行双向核对，关注相关关联方在报告期内是否与公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形；

(5) 根据公司及其子公司、公司实际控制人银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的全部客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人进行了交叉核对，查看公司、公司实际控制人及主要相关方与客户、供应商及其实际控制人是否存在异常的大额资金往来；

(6) 关注公司及其子公司、公司实际控制人与公司关联方进行的资金往来，通过获取完整的关联方清单，在资金流水中进行检索核查公司是否与关联方有异常往来；

(7) 获取报告期内公司实际控制人的资金流水，检查是否存在大额异常提现、大额异常收支的情况，检查是否存在代替公司承担成本费用的情况，并获取其所提供银行账户完整的承诺、不存在异常资金往来的承诺函。

4、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为公司及其子公司、公司实际控制人不存在其他上述异常标准中的情形。公司实际控制人与公司客户、供应商不存在大额、异常资金往来、为公司代垫成本费用、利用个人账户进行商业贿赂或其他存在异常的情形；公司及其子公司不存在体外资金循环，不存在虚增收入等异常情形。

(三) 说明公司是否存在粉饰业绩以达到挂牌标准的情形

1、核查程序

(1) 项目组通过函证、访谈、电话回访并录音、穿透核查、抽凭细节测试等程序确认了报告期内公司收入的真实性，公司对加盟商和贸易商销售的产品大部分已实现了终端销售，加盟商和贸易商客户不存在压货的情形；

(2) 项目组通过核查公司和实际控制人银行账户的资金流水，确认公司及实际控制人的银行流水不存在异常，不存在体外资金循环、虚增收入、代垫费用等情形；

2、核查结论

公司不存在粉饰业绩以达到挂牌标准的情形。

问题四、关于加盟商

报告期内公司存在采取加盟商模式进行销售的情形，报告期末共有 6 家加盟商，加盟模式收入分别为 671.74 万元和 492.50 万元，占总收入 14.20% 和 11.55%。报告期内暂未实际收取加盟费。

请公司：（1）补充说明加盟费减免优惠具体约定及相关会计处理是否合规，是否符合行业惯例；（2）补充说明加盟商是否与公司实际控制人、董监高存在关联关系，是否为公司前员工；补充说明加盟商业务与直营店业务毛利率情况，说明差异及合理性；（3）补充说明优惠期满后未来收取计划，加盟费金额或区间、收取方式、收取期限及会计处理等，是否需要加盟商缴纳保证金，加盟合同是否存在或有条款，如有，是否对收入确认造成影响；公司加盟策略、相关各方的权利与义务；加盟协议是否存在固定分红、收益承诺等内容；加盟相关收入确认方法（包括但不限于特许经营费、加盟费、品牌使用费等）、指导证照办理、铺货、培训、市场推广等资源投入是否符合企业会计准则要求；（4）结合公司对加盟商的管理方式、库存调配权力、退换货比例、实际管理、终端销售等方面补充说明对加盟商的销售按照买断式销售确认收入是否谨慎，是否存在向加盟商压货调节收入利润的情形，测算实现终端销售后公司确认收入、各期业绩情况。

请主办券商、会计师核查上述情况，说明核查程序、比例，加盟商业务终端销售情况，并谨慎发表意见。

【回复】

一、补充说明加盟费减免优惠具体约定及相关会计处理是否合规，是否符合行业惯例；

关于加盟费减免，公司与加盟商签署的《品牌授权加盟合同》约定：

1、首次签订免加盟费：甲方给予乙方优惠的政策，合同签订期内不收取加盟费用。2、首次签订免管理费用：甲方给予乙方优惠政策，合同签订期内不收取管理费用。

截至目前公司与加盟商签署的加盟合同均为首次签订，故公司按照合同约定未向加盟商收取加盟费用和管理费用。根据加盟合同，公司不存在因收取或免收加盟费用和管理费用而新增单项履约义务，因此公司免收加盟费或管理费未进行相应的会计处理，符合相关规定。

针对加盟费减免优惠政策，相关案例情况如下：

公司简称	证券代码	所属行业	加盟费政策	数据来源
广州酒家	603043	食品制造业	对位于广州市内海珠区、荔湾区、越秀区、天河区、白云区的新加盟店铺，加盟商需一次性支付一定数额的加盟费，加盟期3年，加盟期满续期无需再支付加盟费；为大力发展饼屋加盟店，对于上述地区以外的新加盟店铺，一律免收加盟费。	招股说明书
金发拉比	002762	纺织服装、服饰业	对于规模较小、资金实力有限的个别加盟客户，由客户提出申请、经品牌中心综合评估、报品牌总监或总经理批准，可以免收或推迟收取加盟费	招股说明书
首旅酒店	600258	住宿业	2020年，针对4,000多家加盟酒店，及时推出包括加盟费减免、金融支持和疫情下运营指导等各项帮助，特别是对湖北地区酒店和被政府征用的特许酒店免收管理费	2021年年度报告

与公司同处助听器零售行业的自然之声、海之声、声望听力目前尚未公布其加盟相关数据，故公司无法与其直接进行比较。通过在公开信息检索发现免收加盟费为特许经营人为支持加盟业务和加盟门店的发展的通用做法，公司加盟业务免收加盟费的目的亦为支持加盟门店发展，从而提升公司经营业绩，符合惯例做法。

二、补充说明加盟商是否与公司实际控制人、董监高存在关联关系，是否为公司前员工；补充说明加盟商业务与直营店业务毛利率情况，说明差异及合理性；

（一）补充说明加盟商是否与公司实际控制人、董监高存在关联关系，是否为公司前员工

截至2022年12月31日，公司拥有6家加盟商，其中玉溪声蓝听觉医疗器械有限公司已于2022年8月注销。加盟商股东、董事、监事、高级管理人员名单如下表：

序号	加盟商全称	股东	董事、监事、高级管理人员	相关人员是否为公司员工
1	昆明蓝舜商贸有限公司	刘志荣、陈彪	刘志荣、陈彪	否
2	弥渡锦之声医疗器械有限公司	声蓝助听器（大理市）有限公司	杨宗琴、李美丽	否

序号	加盟商全称	股东	董事、监事、高级管理人员	相关人员是否为公司员工
3	西藏舒朗医疗设备有限公司	李洁满、薛利华	李洁满、薛利华	否
4	芒市声蓝医疗器械有限公司	陈彪、兰洁	陈彪、兰洁	否
5	声蓝助听器(大理市)有限公司	郭希华、杨宗琴	郭希华、杨宗琴	否
6	玉溪声蓝听觉医疗器械有限公司(已注销)	郭希华、李黎	郭希华、李黎	否

公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员均未在加盟商持有股份，不存在担任加盟商董事、监事、高级管理人员的情况。上表中加盟商相关人员与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在亲属关系或其他形式的关联关系，不属于公司在职员工或离职员工，不存在公司与加盟商人员不独立的情形。

(二) 补充说明加盟商业务与直营店业务毛利率情况，说明差异及合理性

项目	2022 年度毛利率	2021 年度毛利率
直营模式	72.58%	73.53%
加盟模式	41.30%	47.59%

报告期内，公司直营模式下的毛利率高于加盟模式，主要系直营模式下，公司将产品直接销售给终端消费者，销售价格通常为品牌厂商的终端销售指导价。加盟模式下，公司将产品销售给加盟商，需要给加盟商让渡一定的获利空间，销售价格通常为品牌厂商零售指导价*45%。加盟模式下的销售价格低于直营模式，导致毛利率低于直营模式。

综上，加盟商与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，均非公司前员工；公司加盟业务的毛利率与直营业务毛利率存在差异，主要来自于两种模式下公司定价机制的差异，具有合理性。

三、补充说明优惠期满后未来收取计划，加盟费金额或区间、收取方式、收取期限及会计处理等，是否需要加盟商缴纳保证金，加盟合同是否存在或有条款，如有，是否对收入确认造成影响；公司加盟策略、相关各方的权利与义务；加盟协议是否存在固定分红、收益承诺等内容；加盟相关收入确认方法（包括但不限于特许经营费、加盟费、品牌使用费等）、指导证照办理、铺货、培训、市场推广等资源投入是否符合企业会计准则要求；

（一）优惠期满后未来收取计划，加盟费金额或区间、收取方式、收取期限及会计处理等

截至目前公司与加盟商签署的加盟合同均为首次签订，故公司按照合同约定未向加盟商收取加盟费用和管理费用。由于公司的加盟销售业务的运行时间不到3年，运行时间较短，公司目前尚无法制定具体的加盟费收取计划。

（二）是否需要加盟商缴纳保证金

根据公司与加盟商签署的加盟合同，公司签署加盟合同后收取人民币5,000.00元作为保证金，以确保合同的完全正当履行。

（三）加盟合同是否存在或有条款，如有，是否对收入确认造成影响

根据公司与加盟商签署的加盟合同，公司与加盟商不存在约定或有条款的情形。

（四）公司加盟策略、相关各方的权利与义务

公司为积极执行经营战略安排，进一步挖掘市场潜力，优先考虑开设直营门店。针对人流量较大、助听器市场资源较大同时公司购买或租赁门店房产的难度较大的位置，公司则考虑利用自身产品优势、管理优势、口碑优势等寻求合作方开展加盟合作，从而促进公司市场占有率的提升。

1、公司的权利

为确保品牌连锁体系的统一性和服务质量的一致性，甲方有权按照合同约定对加盟店的经营活动进行监督。

2、公司的义务

-
- (1) 及时向加盟商披露有关品牌授权的基本信息资料;
 - (2) 及时向加盟商披露有关授予乙方使用的注册商标、商号、专利或其他品牌授权体系所发生重大变化、所涉及的诉讼或仲裁及其他对乙方有重大影响的信息;
 - (3) 应对加盟商目标市场的考察调研、加盟店的选址、营业地的装修布置、人员的聘用等加盟店筹备工作提供必要的协助和指导;
 - (4) 应在加盟店开业前对加盟商或其指定的承担加盟店管理职责的人员进行培训，通过考核后上岗，以确保乙方能够独立运营加盟店;
 - (5) 应向加盟商提供代表品牌连锁体系营业象征的书面资料，包括经营模式及相关管理制度、门店样式、店堂布局方案、业务流程标准、风险控制制度以及《运营手册》等，以确保乙方顺利开展加盟店的运营;
 - (6) 每年应在加盟合同有效期内对加盟商或其指定的承担加盟店管理职责的人员提供不少于每年3次的统一培训;
 - (7) 应持续地对加盟店提供开展品牌授权所必需的营销、服务或技术上的指导，并向加盟店提供必要的协助。
 - (8) 在加盟合同有效期内，应确保“声蓝”品牌注册商标的有效性，并及时办理注册商标的续展手续。

3、加盟商的权利

- (1) 有权在授权区域内开设提供助听器验配服务的加盟店;
- (2) 有权按照合同约定要求公司提供助听器产品
- (3) 有权按照合同约定使用“声蓝”品牌商标

4、加盟商的义务

- (1) 公司是加盟商的唯一供应商，加盟店不能经营其他商品，如有需要必须书面通过公司同意;
- (2) 在加盟合同有效期内及终止后，加盟商及其雇员未经公司书面同意，

不得披露、使用或允许他人使用其所掌握的甲方的商业秘密；

(3) 保护公司披露的信息资料；

(4) 所开设的加盟店已取得《营业执照》及相关医疗器械许可证照；营业地建筑物的装修经公司验收合格；

(5) 应按照加盟合同的约定和《运营手册》的规定规范进行助听器验配工作的开展，不得以任何形式和方法扩大注册商标或特许标识的使用范围，未经公司许可不得与其他商标、商号或标识组合使用。

(6) 认可并同意遵守公司品牌授权加盟体系有关标准和统一性的规定，遵守公司统一制定的服务标准保证承诺，自觉维护客户的合法权益，并在加盟店内设置监督电话。

(五) 加盟协议是否存在固定分红、收益承诺等内容

公司与加盟商签署的加盟合同不存在固定分红、收益承诺等内容。

(六) 加盟相关收入确认方法（包括但不限于特许经营费、加盟费、品牌使用费等）、指导证照办理、铺货、培训、市场推广等资源投入是否符合企业会计准则要求

截至目前公司与加盟商签署的加盟合同均为首次签订，公司按照合同约定未向加盟商收取加盟费用、管理费用、特许权使用费以及品牌使用费。根据加盟合同，公司不存在因收取或免收加盟费用、管理费用、特许权使用费以及品牌使用费而新增单项履约义务，因此公司免收加盟费、管理费、特许权使用费或者品牌使用费未进行相应的会计处理，符合相关企业会计准则要求。

根据加盟合同，在指导证照办理、铺货、培训、市场推广等方面，公司的义务为协助指导加盟商完成上述事项，相关的费用支出由加盟商自行承担，故公司未单独进行会计处理，符合企业会计准则要求。

四、结合公司对加盟商的管理方式、库存调配权力、退换货比例、实际管理、终端销售等方面补充说明对加盟商的销售按照买断式销售确认收入是否谨慎，是否存在向加盟商压货调节收入利润的情形，测算实现终端销售后公司确认收入、各期业绩情况。

(一) 结合公司对加盟商的管理方式、库存调配权力、退换货比例、实际管理、终端销售等方面补充说明对加盟商的销售按照买断式销售确认收入是否谨慎

1、公司对加盟商的管理方式、库存调配权力、实际管理

公司主要采取自主申请、资质审核和实地考察相结合的方式选择合适的加盟商。对于自主申请的加盟商，公司根据加盟商申请的加盟门店等级、合作商的经营理念等综合评判加盟商的资信情况和资质申请情况加以选择；对于实地考察开发的加盟商，公司对加盟商门店区位的商业环境、加盟商规模、家数以及合作商的经营理念等方面进行综合考察并加以筛选。

公司对加盟商实行全经营周期管理和服务。在开业筹备阶段，加盟商须按照公司统一的门店装修、布展要求对门店进行布置，公司负责指导加盟商办理相关证照、帮助加盟商完成首次铺货、进行员工培训和验配师资格考核及帮助加盟商进行市场推广。在开店运营期间，公司根据门店对外销售情况向加盟商提供门店运营的指导，同时公司将加盟商的员工也纳入公司员工培训体系中，向其提供从员工管理、专业培训、专业考核等方面的指导和服务。

加盟商根据自身实际经营情况和经营计划，向公司发出订单需求，公司则按照库存安排计划和加盟商订单需求安排发货。

综上所述，公司在加盟商管理方案、实际管理中主要是给予加盟商更多的是专业指导和培训，无法在具体经营管理和经营战略上对加盟商实施控制，公司亦无法根据自身的库存和销售计划直接控制加盟商的存货安排。

2、加盟商退换货比例

报告期内加盟商退换货情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年
退货	19.41	4.13
换货	9.25	2.68
合计	28.66	6.81
占加盟模式收入	5.82%	1.01%
占营业收入	0.67%	0.14%

由上表可知，报告期内加盟商退换货金额和占比都比较小。

3、终端销售

加盟商终端销售情况详见“问题三、二、3”回复内容。

4、对加盟商的销售按照买断式销售确认收入是否谨慎

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布的《企业会计准则第 14 号—收入》收入的总确认原则如下：新收入准则下，企业以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。企业会计准则规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业在客户取得相关商品控制权时点确认收入。公司向加盟商销售商品时控制权转移是否满足企业会计准则规定，分析如下：

会计准则约定的控制权转移的迹象	公司实际执行情况	是否满足控制权转移条件
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	公司完成产品交付义务并经相关方签收，公司就该商品已享有现时收款权利	是
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	公司完成产品交付义务并经相关方签收，公司并未保留与产品所有权相关的继续管理权，也并未对产品实施有效控制，产品的法定所有权已经转移给客户	是
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	公司完成产品交付义务并经相关方签收，客户已占有该产品实物	是
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	公司完成产品交付义务，客户已经取得了主导该产品的使用并从中获得其几乎全部经济利益的能力。在产品交付后，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户	是
客户已接受该商品	公司完成产品交付义务并经相关方签收，表明客户已接受该商品	是

因此，公司加盟模式下取得客户签字的销货单，以销货单上客户的签字时间

作为确认收入的时间，符合《企业会计准则》的规定和双方合同的约定，收入确认时点合理、谨慎。

公司在加盟商管理中主要是给予加盟商更多的是专业指导和培训，无法在具体经营管理和经营战略上对加盟商实施控制，公司亦无法根据自身的库存和销售计划直接控制加盟商的存货安排。同时报告期内加盟商退换货金额及占比均具有商业合理性，其终端销售情况不存在异常情况。

综上所述，公司对加盟商的销售按照买断式销售确认收入合理、谨慎。

（二）是否存在向加盟商压货调节收入利润的情形，测算实现终端销售后公司确认收入、各期业绩情况

报告期内，加盟商终端销售情况如下：

单位：元

2021年加盟商进销存明细表					
公司名称	当期向声蓝医疗采购金额(不含税)	实现终端销售金额(不含税)	期末存货金额	期末存货金额/当期采购金额	备注
昆明蓝舜商贸有限公司	2,707,828.96	4,813,400.00	-	9.64%	由于该加盟商提供的进销存只包含当期采购助听器的数量以及期末结存的数量，所以用(期末结存助听器数量/当期采购助听器数量=76/716=9.64%)来计算期末存货占比
声蓝助听器(大理市)有限公司	1,317,861.50	2,713,800.00	189,590.60	14.39%	-
声蓝助听器(大理市)有限公司祥云分公司	95,194.32	187,400.00	14,844.73	15.59%	-
西藏舒朗医疗设备有限公司	1,103,993.05	2,288,700.00	-	8.50%	由于该加盟商提供的进销存只包含当期采购助听器的数量以及期末结存的数量，所以用期末结存助听器数量/当期

					采购助听器数量 =34/400=8.5%
弥渡锦之声医疗器械有限公司	215,998.45	437,400.00	41,596.35	19.26%	-
芒市深蓝听觉助听器经营部	996,118.31	1,985,600.00	0.00	0.00%	-
合计	6,436,994.59	12,426,300.00	-	-	-

单位：元

2022年加盟商进销存明细					
公司名称	当期向声蓝医疗采购金额(不含税)	实现终端销售金额(不含税)	期末存货金额	期末存货金额/当期采购金额	备注
昆明蓝舜商贸有限公司	2,286,833.60	4,472,200.00	-	6.94%	由于该加盟商提供的进销存明细表中只包含当期采购助听器的数量以及期末结存的数量，所以用期末结存助听器数量/当期采购助听器数量=54/778=6.94%
声蓝助听器(大理市)有限公司	1,140,221.92	2,337,400.00	161,013.73	14.12%	-
声蓝助听器(大理市)有限公司祥云分公司	111,610.33	211,500.00	13,939.26	12.49%	-
西藏舒朗医疗设备有限公司	528,204.50	1,093,100.00	-	20.13%	由于该加盟商提供的进销存只包含当期采购助听器的数量以及期末结存的数量，所以用期末结存助听器数量/当期采购助听器数量=32/159=20.13%
弥渡锦之声医疗器械有限公司	182,643.13	366,100.00	23,767.71	13.01%	-
芒市声蓝医疗	908,372.24	1,801,500.00	200,240.37	22.04%	-

2022年加盟商进销存明细					
公司名称	当期向声蓝医疗采购金额(不含税)	实现终端销售金额(不含税)	期末存货金额	期末存货金额/当期采购金额	备注
器械有限公司					
合计	5,157,885.72	10,281,800.00	-	-	-

公司加盟商客户存货占当期向声蓝医疗采购的产品的比例均较低，各期末存在部分存货未实现终端销售的原因主要为助听器产品从采购到实现最终销售存在间隔期。公司不存在向加盟商压货调节收入利润的情形，加盟商的终端销售的实现情况不存在异常，其终端销售对公司收入和业绩的不存在影响。

五、主办券商核查程序及核查结论

(一) 请主办券商、会计师核查上述情况

1、具体核查程序

(1) 获取公司与加盟商签署的加盟合同，并通过公开渠道查询同行业惯例或相关案例，分析加盟费减免优惠具体约定及相关会计处理是否合规，是否符合行业惯例；

(2) 通过网络途径查询公司报告期内加盟商基本情况，查阅加盟商历史变更信息并获取其股东、董事、监事、高级管理人员情况，核查加盟商是否与公司存在关联关系；对比公司在职员工、离职员工花名册，核查加盟商股东、董事、监事、高级管理人员是否为公司在职员工或离职员工；

(3) 访谈公司加盟业务的相关负责人，获取公司与加盟商签署的加盟合同以及公司未来收取加盟费用和管理费的计划安排说明，访谈财务负责人了解公司针对加盟费和管理费的会计处理和加盟相关收入的确认方法等；

(4) 通过访谈公司相关负责人了解公司的加盟商管理方式和收入确认方式，获取加盟商客户 2021 年和 2022 年退换货明细、加盟商客户出具的 2021 年和 2022 年对外销售情况的说明以及其进销存明细等，同时对加盟商进行了访谈，核查分析对加盟商的销售按照买断式销售确认收入是否谨慎以及是否存在向加盟商压

货调节收入利润的情形。

2、核查结论

(1) 根据加盟合同，公司不存在因收取或免收加盟费用和管理费用而新增单项履约义务，因此公司免收加盟费或管理费未进行相应的会计处理，符合相关规定。

与公司处于同处助听器零售行业的自然之声、海之声、声望听力目前尚未公布其加盟相关数据，故公司无法与其直接进行比较。通过在公开信息检索发现免收加盟费为特许经营人为支持加盟业务和加盟门店的发展的通用做法，公司加盟业务免收加盟费的目的亦为支持加盟门店发展，从而提升公司经营业绩，符合惯例做法。

(2) 公司加盟商与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系，不存在为公司前员工的情形；公司加盟业务的毛利率与直营业务毛利率存在差异，主要来自于两种模式下公司定价机制的差异，具有合理性。

(3) 公司与加盟商签署的加盟协议不存在约定或有条款的情形，不存在固定分红、收益承诺等内容；

(4) 公司不存在因收取或免收加盟费用、管理费用、特许权使用费以及品牌使用费而新增单项履约义务，因此公司免收加盟费、管理费、特许权使用费或者品牌使用费未进行相应的会计处理，符合相关企业会计准则要求；在指导证照办理、铺货、培训、市场推广等方面，公司的义务为协助指导加盟商完成上述事项，相关的费用支出由加盟商自行承担，故公司未单独进行会计处理，符合企业会计准则要求；

(5) 公司对加盟商的销售按照买断式销售确认收入合理、谨慎，公司不存在向加盟商压货调节收入利润的情形。

(二) 说明核查程序、比例，加盟商业务终端销售情况，并谨慎发表意见

1、核查程序、比例

(1) 项目组对公司的主要加盟商和贸易商客户销售情况进行了函证。2021

年度、2022 年度通过函证确认收入金额占当期对加盟商营业收入比例分别为 100.00%、100.00%。

(2) 项目组对报告期内对加盟商客户进行了访谈，获取了对方签字盖章的访谈记录。2021 年度、2022 年度通过访谈确认收入金额占当期对加盟商营业收入比例分别为 89.73%、87.02%，确认比例较高。

(3) 获取了加盟商客户出具的报告期各期终端销售收入确认函、进销存明细表。2021 年和 2022 年已获取收入确认函或获取进销存明细的加盟商收入占加盟商合计收入的比例分别为 91.78%、100%，加盟商客户期末存货占当期向声蓝医疗采购的产品的比例均较低。

2、核查结论

报告期内，公司对加盟商客户的销售收入具有真实性，各期末加盟商客户存货金额占当期向声蓝医疗采购产品金额的比例均较低，加盟商客户当期采购大部分存货均实现了销售，不存在替声蓝医疗压货的情形。

问题五、关于业务合规性

根据申报材料：(1) 公司主要从事助听器及其配件产品的销售并提供专业听力医学验配服务，共有直营门店 56 家；(2) 公司已取得医疗器械经营许可证，33 家子公司办理第二类医疗器械经营备案，尚有 7 家子公司未办理第二类医疗器械经营备案；(3) 公司共有加盟门店 6 家，与加盟商签署加盟协议，但存在未及时办理备案手续的情形；(4) 2021 年 4 月腾冲分公司因在销售医疗器械过程中实施混淆行为被处以 5 万元罚款。

请公司补充说明：(1) 结合《医疗器械监督管理条例》《医疗器械注册与备案管理办法》《医疗器械经营监督管理办法》等相关规定，说明公司及子公司、直营门店获取的资质、许可或备案情况，是否完整覆盖业务范围、产品类型；公司及子公司、直营门店是否存在未取得资质、许可或备案即开展经营的情况，是否可能因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规；未办理第二类医疗器械经营备案的子公司停止经营及整改情况，办理进展、是否存在实质性障碍；业务人员是否均已取得助听器验配师等资质，是否存在无证上岗情形；(2) 公司及子公司

对其销售医疗器械的质量控制措施及有效性；如销售的医疗器械发生医疗纠纷、安全事故等，是否可能面临民事赔偿、行政处罚或刑事责任；报告期内及期后是否发生相关纠纷、投诉、处罚事项，是否构成重大违法违规，对公司业绩的影响；公司及子公司作为销售主体与生产厂商的权责划分情况，是否具备向其追偿的权利；（3）加盟协议的主要内容及其合法合规性，公司未及时办理加盟备案手续是否可能受到行政处罚、是否构成重大违法违规；公司对加盟门店的管理措施及有效性，加盟门店是否具备开展业务所需的全部资质；公司与加盟商是否存在纠纷及解决情况；（4）腾冲分公司受到行政处罚的具体原因，相关行为是否构成重大违法违规，是否可能就相关行为承担民事赔偿责任；公司、子公司及其他分公司是否存在类似行为及整改情况；（5）报告期内及期后市场监督管理局、药品监督管理局等主管部门是否对公司及子公司、直营门店、加盟门店开展监督检查，是否涉及规范性瑕疵及整改情况。

请主办券商、律师核查上述事项，并就公司业务的合法合规性发表明确意见。

【回复】

一、结合《医疗器械监督管理条例》《医疗器械注册与备案管理办法》《医疗器械经营监督管理办法》等相关规定，说明公司及子公司、直营门店获取的资质、许可或备案情况，是否完整覆盖业务范围、产品类型；公司及子公司、直营门店是否存在未取得资质、许可或备案即开展经营的情况，是否可能因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规；未办理第二类医疗器械经营备案的子公司停止经营及整改情况，办理进展、是否存在实质性障碍；业务人员是否均已取得助听器验配师等资质，是否存在无证上岗情形；

（一）结合《医疗器械监督管理条例》《医疗器械注册与备案管理办法》《医疗器械经营监督管理办法》等相关规定，说明公司及子公司、直营门店获取的资质、许可或备案情况，是否完整覆盖业务范围、产品类型

根据《医疗器械经营监督管理办法》的规定，经营第三类医疗器械实行许可管理，经营第二类医疗器械实行备案管理，经营第一类医疗器械不需要许可和备案。根据食品药品监管总局（现为“国家药品监督管理局”）2017年发布的《医疗器械分类目录》和2002年发布的《医疗器械分类目录》，助听器的管理类别

为二类，其中 2017 年分类目录为 19，2002 年分类目录为 6864。因此公司销售助听器需要按照规定取得第二类医疗器械经营备案凭证。

截至本回复签署之日，公司尚有 8 家直营门店未取得第二类医疗器械经营备案凭证。公司及直营门店已取得的第二类医疗器械经营备案凭证所列明经营范围均包括：2002 年分类目录：6846；2017 年分类名录：19。报告期内公司主营业务为助听器及其配件产品的销售，已取得的第二类医疗器械经营备案凭证已完整覆盖公司的业务范围、产品类型。

（二）公司及子公司、直营门店是否存在未取得资质、许可或备案即开展经营的情况，是否可能因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规

截至本回复签署之日，公司尚有 8 家直营门店未取得第二类医疗器械经营备案凭证，具体情况如下：

序号	公司名称	成立时间	单位：元	
			2022 年营业收入	2021 年营业收入
1	文山市声锦医疗有限公司	2021/5/20	124,613.62	85,327.72
2	盈江声蓝医疗器械有限公司	2022/10/13	270.00	未实际经营
3	巍山声蓝医疗设备有限公司	2023/3/14	未实际经营	未实际经营
4	云南声蓝科技有限公司	2022/7/12	未实际经营	未实际经营
5	玉溪声蓝医疗科技有限公司	2023/4/26	未实际经营	未实际经营
6	云南声蓝医疗控股股份有限公司文山银都分公司	2022/1/20	未实际经营	未实际经营
7	云南声蓝医疗控股股份有限公司巧家分公司	2023/1/20	未实际经营	未实际经营
8	日喀则瑞音医疗科技有限公司	2023/6/27	未实际经营	未实际经营
-	合计		124,883.62	85,327.72
-	营业收入		42,650,198.87	47,296,443.85
-	占营业收入比重		0.29%	0.18%

上述 8 家未办理第二类医疗器械经营备案凭证的直营门店中，6 家直营门店未实际经营，剩余 2 家直营门店 2021 年、2022 年营业收入占合并口径营业收入的比例为 0.18%、0.29%，整体比例较小，不会对公司经营造成重大不利影响，不构成本次挂牌的实质性障碍。文山市声锦医疗有限公司、盈江声蓝医疗器械有

限公司已取得相关主管部门出具的《证明》，该两家公司在 2021 年 1 月 1 日以来不存在因违反国家市场经营管理行政法律、法规被市场监督管理局处罚的情形。

根据《医疗器械监督管理条例》第八十四条的规定，有下列情形之一的，由负责药品监督管理的部门向社会公告单位和产品名称，责令限期改正；逾期不改正的，没收违法所得、违法生产经营的医疗器械；违法生产经营的医疗器械货值金额不足 1 万元的，并处 1 万元以上 5 万元以下罚款；货值金额 1 万元以上的，并处货值金额 5 倍以上 20 倍以下罚款；情节严重的，对违法单位的法定代表人、主要负责人、直接负责的主管人员和其他责任人员，没收违法行为发生期间自本单位所获收入，并处所获收入 30% 以上 2 倍以下罚款，5 年内禁止其从事医疗器械生产经营活动：（一）生产、经营未经备案的第一类医疗器械；（二）未经备案从事第一类医疗器械生产；（三）经营第二类医疗器械，应当备案但未备案；（四）已经备案的资料不符合要求。

因此相关主管部门针对公司经营第二类医疗器械，应当备案但未备案的事项进行处罚前应责令公司限期改正。目前公司在收到主管部门改正通知前，就主动积极将所有未取得备案手续的门店停止营业，对违规事项进行改正。

综上所述，公司存在部分门店未取得备案手续即开展经营的情况，亦存在被主管部门处罚的风险，造成公司损失，影响公司业绩。公司已就上述可能被主管部门处罚在公开转让说明中作重大事项提示。

由于公司在收到在主管部门改正通知前，就主动积极将所有未取得备案手续的门店停止营业，对违规事项进行改正。根据云南省市场监督管理局 2023 年发布的《云南省市场监督管理部门减轻行政处罚程序规定（征求意见稿）》的规定，当事人主动消除或者减轻违法行为危害后果的，可以减轻行政处罚；违法行为轻微并及时改正，没有造成危害后果的，不予行政处罚；初次违法且危害后果轻微并及时改正的，可以不予行政处罚。公司未办理第二类医疗器械经营备案凭证的直营门店对外销售助听器产品的金额和收入占比均较小，没有造成危害结果并且公司正积极进行整改，属于《云南省市场监督管理部门减轻行政处罚程序规定（征求意见稿）》中减轻行政处罚的情形。综上所述，公司存在部分门店未取得备案手续即开展经营的情况，但不构成重大违法违规的情形。

（三）未办理第二类医疗器械经营备案的子公司停止经营及整改情况，办理进展、是否存在实质性障碍

1、未办理第二类医疗器械经营备案的子公司停止经营及整改情况

公司未办理第二类医疗器械经营备案的子公司目前已全部停止经营，正积极按照规定办理第二类医疗器械经营备案手续。

2、办理进展、是否存在实质性障碍

根据《医疗器械经营监督管理办法》的规定，从事医疗器械经营活动，应当具有与经营范围和经营规模相适应的质量管理机构或者质量管理人员，且质量管理人员应当具有相关专业学历或者职称。因此 8 家直营店未办理第二类医疗器械经营备案手续的原因主要为受门店地理位置、疫情等因素的影响无法安排或招聘至少一名合适的拥有验配师资质证书且社保缴纳时间满足要求（社保缴纳时间要求为门店所在地市场监督管理局的规定）的验配师从事门店经营相关工作，使得直营门店无法满足《医疗器械经营监督管理办法》中关于第二类医疗器械经营备案的要求。

目前公司正积极通过招聘、调任以及鼓励门店人员考取证书等方式解决上述问题，并在社保缴纳时间满足要求后办理第二类医疗器械经营备案手续，不存在实质性障碍。

（四）业务人员是否均已取得助听器验配师等资质，是否存在无证上岗情形

根据《医疗器械经营监督管理办法》的规定，从事医疗器械经营活动，应当具有与经营范围和经营规模相适应的质量管理机构或者质量管理人员，且质量管理人员应当具有相关专业学历或者职称。截至 2022 年 12 月 31 日，公司有 67 名员工拥有助听器验配资质证书，每直营门店平均配备具有验配资质的验配师人数为 1.20 人。公司各直营门店均至少配有一名拥有助听器验配资质（中级工或高级工）的验配师担任门店的质量管理人员，符合《医疗器械经营监督管理办法》的要求。

《助听器验配人员执业资格准入管理办法》（试行）第三条规定：“凡申请

从事助听器验配工作的人员必须通过中国残疾人康复协会听力语言康复专业委员会的统一执业考试，并取得《助听器验配人员执业资格证书》”。《助听器验配机构基本设置推荐规范》（试行）规定：“人数视机构规模而定，但必须拥有具有执业资格的耳科医师、助听器验配人员和听力测试人员（可相互兼职）。”

直营门店除验配师外的其他未取得相关执业资格的员工主要从事一般的引导、销售、讲解等辅助服务工作，未直接从事助听器验配工作，不涉及医疗诊断工作。公司正鼓励尚未取得助听器验配资质证书的业务人员积极考取证书，公司已经制定内部验配师管理制度，并将持续开展岗位职责培训，通过加强管理、定期检查等方式，严格区分持证人员和其他工作人员的岗位职责，确保验配业务中涉及医疗诊断工作仅能有拥有助听器验配资质（中级工或高级工）的验配师进行。

综上所述，公司不存在业务人员无证上岗的情形，不存在违反相关法律法规要求的情形。

二、公司及子公司对其销售医疗器械的质量控制措施及有效性；如销售的医疗器械发生医疗纠纷、安全事故等，是否可能面临民事赔偿、行政处罚或刑事责任；报告期内及期后是否发生相关纠纷、投诉、处罚事项，是否构成重大违法违规，对公司业绩的影响；公司及子公司作为销售主体与生产厂商的权责划分情况，是否具备向其追偿的权利；

公司及子公司对销售的助听器产品的质控控制措施主要有：（1）选择优质的全球知名品牌作为公司的供应商，并要求供应商取得相应的生产经营资质；（2）产品到货后，公司安排质检人员对产品进行专门的质量检测，由采购负责人、仓管人员对产品的数量、规格等进行验收；（3）客户到店选配时由验配师再次对产品质量进行检查；（4）在产品质量保质期内积极协助客户办理维修、退换货等事项。报告期内公司非常重视产品质量问题，严格有效地执行医疗器械的质量控制措施。

由于公司主营业务涉及销售医疗器械，若销售的产品发生了医疗纠纷、安全事故等，公司存在面临民事赔偿、行政处罚或刑事责任的可能。根据公司销售的助听器产品主要来自西万拓听力技术（苏州）有限公司（简称“西万拓”）和唯听助听器（上海）有限公司（简称“唯听”），根据公司与上述两家供应商签署

的采购，针对产品质量和权责划分的约定如下：

序号	供应商名称	相关合同约定
1	西万拓	西万拓仅仅根据合同确定的质保和退货政策承担责任。除此之外，西万拓不承担任何其他责任（包括但不限于直接的、特殊的或间接的损害赔偿责任）。在任何情况下，西万拓对公司的责任总额以协议以及所有双方协议期内公司向西万拓购买所有货物及/配件的累计开票销售净额的 20%为限。
2	唯听	唯听产品严格按照符合国家或行业标准的质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。若出售产品有瑕疵，或因产品质量问题使云南声蓝公司或购买该产品的顾客遭受损失，唯听将免费更换该产品。

根据《民法典》第一千二百零三条规定：“因产品存在缺陷造成他人损害的，被侵权人可以向产品的生产者请求赔偿，也可以向产品的销售者请求赔偿。产品缺陷由生产者造成的，销售者赔偿后，有权向生产者追偿。”《产品质量法》第四十三条规定：“因产品存在缺陷造成人身、他人财产损害的，受害人可以向产品的生产者要求赔偿，也可以向产品的销售者要求赔偿。属于产品的生产者的责任，产品的销售者赔偿的，产品的销售者有权向产品的生产者追偿。”《消费者权益保护法》第四十条规定：“消费者在购买、使用商品时，其合法权益受到损害的，可以向销售者要求赔偿。销售者赔偿后，属于生产者的责任或者属于向销售者提供商品的其他销售者的责任的，销售者有权向生产者或者其他销售者追偿。消费者或者其他受害人因商品缺陷造成人身、财产损害的，可以向销售者要求赔偿，也可以向生产者要求赔偿。属于生产者责任的，销售者赔偿后，有权向生产者追偿。”

因此，公司及子公司销售的助听器如发生医疗纠纷、赔偿等，具有按照合同约定要求供应商赔偿的权利。同时公司及子公司对外销售助听器的质保期与供应商提供的质保和退货政策一致，未单独提供其他质保和退货政策。

报告期内及期后，公司未发生因医疗器械产品质量问题而产生的相关纠纷、投诉及处罚事项，亦不构成重大违法违规，不会对公司业绩产生不利影响。

三、加盟协议的主要内容及其合法合规性，公司未及时办理加盟备案手续是否可能受到行政处罚、是否构成重大违法违规；公司对加盟门店的管理措施及有效性，加盟门店是否具备开展业务所需的全部资质；公司与加盟商是否存在纠纷及解决情况；

(一) 加盟协议的主要内容及其合法合规性

1、加盟协议的主要内容

序号	项目	主要内容
1	特许人、被特许人的基本情况	特许人、被特许人的名称、注册地址、法定代表人、经营范围、联系方式
2	特许经营的内容、期限	合同期限为5年，双方可根据合同的约定提前终止或续期。
3	特许经营费用的种类、金额及其支付方式	(1)首次签订免加盟费：甲方给予加盟商优惠的政策，合同签订期内不收取加盟费用。但甲方是乙方的唯一供应商，加盟店内不能经营其他商品，如有需要必须书面通过公司同意，否则甲方有权不予给乙方合同返利政策。； (2)首次签订免管理费：甲方给予乙方优惠政策，合同签订期内不收取管理费用； (3)乙方应在本合同签订后日内向甲方支付人民币5000元作为保证金，以确保本合同的完全正当履行。
4	经营指导、技术支持以及业务培训等服务的具体内容和提供方式	(1)甲方应对乙方目标市场的考察调研、加盟店的选址、营业地的装修布置、人员的聘用等加盟店筹备工作提供必要的协助和指导； (2)在加盟店开业前，甲方应对乙方或其指定的承担加盟店管理职责的人员进行培训，通过考核后上岗，以确保加盟商能够独立运营加盟店； (3)在合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定的承担加盟店管理职责的人员提供不少于每年3次的统一培训；在本合同有效期内，甲方应持续地对加盟店提供开展品牌授权所必需的营销、服务或技术上的指导，并向加盟店提供必要的协助。
5	产品或者服务的质量、标准要求和保证措施	(1)加盟店已取得《营业执照》及相关医疗器械许可证照； (2)除甲方提供助听器品牌外，乙方不得销售其他品牌的助听器：“声蓝”应是乙方唯一供货商，若乙方需要销售其他医疗器械，必须书面通知甲方并取得同意后； (3)加盟店经营所需之品牌标识物品均由甲方或甲方指定供应商供应及配送，若加盟店需增加采购不属甲方或其指定供应商供应的货品，须事先向甲方提出书面申请，并经甲方书面同意； (4)甲方应对乙方的品牌标识物品的外观、质量进行核定，不得使用未经甲方同意的标识物。 (5)为确保品牌连锁体系的统一性和服务质量的一致性，甲方有权按照合同约定对加盟店的经营活动进行监督；
6	产品或者服务的促销与广告宣传	(1)甲方发布广告宣传、向乙方提供推广支持，必须严格遵守法律、法规的相关规定； (2)甲方在每次推出广告宣传或推广活动之前，应将有关活动资

序号	项目	主要内容
		料通知乙方，以便乙方能于活动前作适当准备； （3）乙方可自行策划并实施针对特许区域市场特点的广告宣传或推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。
7	特许经营中的消费者权益保护和赔偿责任的承担	（1）乙方应遵守甲方统一制定的服务标准保证承诺，自觉维护客户的合法权益，并在加盟店内设置监督电话； （2）乙方对客户的投诉应当及时处理，对造成客户权益损害的，应及时采取补救措施； （3）因加盟店原因但客户直接向甲方投诉的，对确有纰漏而直接向客户偿付的，甲方有权向乙方追偿。
8	特许经营合同的变更、解除和终止	（1）甲方与乙方经协商一致，可变更本合同相关条款。 （2）在本合同有效期内，甲方经乙方事先书面同意，可将本合同项下的全部或部分权利、义务转让给第三方，但应书面通知乙方，且应保证第三方无条件接受并承诺继续履行本合同项下的所有条款。 （3）乙方经甲方事先书面同意，可将本合同项下的全部或部分权利、义务转让给第三方，应保证第三方无条件接受并承诺继续履行本合同项下的条款。在转让之日起3年内，甲、乙双方在授权区域内须遵守本合同关于商业秘密保护和竞业限制的约定。 （4）甲方有下列行为之一的，乙方有权书面通知其更正，甲方应在接到通知后30日内更正，逾期未更正的，乙方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达甲方时生效：①未按本合同约定向乙方提供本合同第十三条所述代表品牌连锁体系营业象征的书面资料；②未按本合同约定履行加盟店开业前及经营过程中的培训、技术指导义务； （5）乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后、30日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效①超过本合同约定的期限未符合开业条件或未开业；②未按本合同约定支付相关费用；③未经甲方事先书面同意擅自经营或提供非授权经营的产品或服务；④未经甲方事先书面同意擅自变更或扩大注册商标或特许标识的使用范围，或擅自变更加盟店特有的外部与内部设计；⑤拒绝参加甲方组织的初始的或后续的培训；⑥因管理和服务问题引起大量投诉或被主要媒体曝光批评，严重损害品牌连锁体系的商誉；⑦未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同；⑧侵犯（包括但不限于泄露）商业秘密；⑨故意向甲方陈述错误的或误导性的信息。
9	违约责任	（1）甲方不履行或不完全履行本合同项下的任何义务，乙方有权书面通知其更正，甲方应在接到通知后十个工作日内更正，逾期未更正的，甲方应向乙方支付5万元违约金； （2）甲方给予乙方1个月账期或30万元授信金额，乙方不按照约定付款，甲方有权解除本合同，保证金不予返还； （3）乙方不履行或不完全履行本合同项下的任何义务，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后10个工作日内更正，逾期未更正的，保证金不予返还； （4）如由于乙方的过错对第三方造成侵权或其他经济损失，则乙方应当自行承担赔偿责任。如甲方对外偿付的，则可向乙方进行追偿； （5）乙方未履行或未完全履行合同终止后的义务的，甲方有权要求其履行义务，并有权要求其赔偿因此造成的损失。

序号	项目	主要内容
10	争议的解决方式	如果产生有关本合同的存在、效力、履行、解释、终止的争议，甲方与乙方本着互谅互让，友好协商的原则协商解决，协商不成的，采取以下方式解决。
11	特许人与被特许人约定的其他事项	(1) 本合同终止后，乙方应立即停止使用注册商标、品牌标识及其他与品牌连锁体系有关的任何标识； (2) 乙方获准使用甲方的品牌商标作为加盟店商号的，应在本合同终止后 10 日内向原登记部门申请名称变更或者注销登记； (3) 乙方应在本合同终止之日起 30 日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或任何复制品； (4) 本合同终止后，乙方应按甲方要求撤换营业地所有品牌连锁体系特有的内外部设计、装修、装饰、颜色配置、布局、家具、设备，或清除注册商标、品牌标识及其他与品牌连锁体系有关的任何标识； (5) 乙方应在本合同终止之日起 10 日内向甲方支付本合同约定的所有应付费用； (6) 乙方在本合同有效期内以及合同期满后 3 年内，除约定的加盟店外，不得自己经营或与他人合作经营与甲方品牌连锁体系内容相同或类似的业务。

2、加盟合同的合法合规性

《商业特许经营管理条例》第十一条规定：“从事特许经营活动，特许人和被特许人应当采用书面形式订立特许经营合同。特许经营合同应当包括下列主要内容：（一）特许人、被特许人的基本情况；（二）特许经营的内容、期限；（三）特许经营费用的种类、金额及其支付方式；（四）经营指导、技术支持以及业务培训等服务的具体内容和提供方式；（五）产品或者服务的质量、标准要求和保证措施；（六）产品或者服务的促销与广告宣传；（七）特许经营中的消费者权益保护和赔偿责任的承担；（八）特许经营合同的变更、解除和终止；（九）违约责任；（十）争议的解决方式；（十一）特许人与被特许人约定的其他事项。”第十三条：“特许经营合同约定的特许经营期限应当不少于 3 年。但是，被特许人同意的除外。特许人和被特许人续签特许经营合同的，不适用前款规定。”第十八条：“未经特许人同意，被特许人不得向他人转让特许经营权。被特许人不得向他人泄露或者允许他人使用其所掌握的特许人的商业秘密。”

公司与加盟商签订的加盟协议已约定了授权许可经营的相关事项，内容较为全面、完整，双方基于真实意思表示签署协议，符合《商业特许经营管理条例》第十一条规定。

根据《商业特许经营管理条例》第二十二条和《商业特许经营信息披露管理

办法》第五条，特许人应当向被特许人提供以下信息：（一）特许人的名称、住所、法定代表人、注册资本额、经营范围以及从事特许经营活动的基本情况；（二）特许人的注册商标、企业标志、专利、专有技术和经营模式的基本情况；（三）特许经营费用的种类、金额和支付方式（包括是否收取保证金以及保证金的返还条件和返还方式）；（四）向被特许人提供产品、服务、设备的价格和条件；（五）为被特许人持续提供经营指导、技术支持、业务培训等服务的具体内容、提供方式和实施计划；（六）对被特许人的经营活动进行指导、监督的具体办法；（七）特许经营网点投资预算；（八）在中国境内现有的被特许人的数量、分布地域以及经营状况评估；（九）最近 2 年的经会计师事务所审计的财务会计报告摘要和审计报告摘要；（十）最近 5 年内与特许经营相关的诉讼和仲裁情况；（十一）特许人及其法定代表人是否有重大违法经营记录；（十二）国务院商务主管部门规定的其他信息。

根据公司与加盟商签署的加盟合同、加盟商出具的说明，公司已按照《商业特许经营管理条例》第二十二条和《商业特许经营信息披露管理办法》第五条履行信息披露义务，符合法律法规的要求。

（二）公司未及时办理加盟备案手续是否可能受到行政处罚、是否构成重大违法违规

根据《商业特许经营管理条例》（中华人民共和国国务院令第 485 号）的规定，特许人应当自首次订立特许经营合同之日起 15 日内，依照本条例的规定向商务主管部门备案。在省、自治区、直辖市范围内从事特许经营活动的，应当向所在地省、自治区、直辖市人民政府商务主管部门备案；跨省、自治区、直辖市范围从事特许经营活动的，应当向国务院商务主管部门备案；特许人未依照本条例第八条的规定向商务主管部门备案的，由商务主管部门责令限期备案，处 1 万元以上 5 万元以下的罚款；逾期仍不备案的，处 5 万元以上 10 万元以下的罚款，并予以公告。

根据云南省商务厅 2022 年 12 月 6 日下发的《云南省商务厅关于印发行政执法包容审慎监管“减免责清单”的通知》，针对逾期不进行特许经营备案企业，收到责令限期备案通知后及时向商务主管部门备案，主动消除或者减轻违法行为

危害后果的，减轻处罚。

报告期内公司存在未办理特许经营备案手续开展特许经营活动的行为，依然存在被商务主管部门处罚的风险。公司已经在《公开转让说明书》中就上述风险做了重大事项提示。目前公司已经在云南省商务厅完成备案，备案号为0530100112300092。公司对上述事项积极进行了整改，并完成了备案手续，主动消除了危害结果，属于云南省商务厅减轻处罚的情形之一，因此公司未及时办理特许经营备案手续的行为不构成重大违法违规行为。

（三）公司对加盟门店的管理措施及有效性，加盟门店是否具备开展业务所需的全部资质

在开业筹备阶段，加盟商须按照公司统一的门店装修、布展要求对门店进行布置，公司负责指导加盟商办理相关证照、帮助加盟商完成首次铺货、进行员工培训和验配师资格考核及帮助加盟商进行市场推广。在开店运营期间，公司根据门店对外销售情况向加盟商提供门店运营的指导，同时公司将加盟商的员工也纳入公司员工培训体系中，向其提供从员工管理、专业培训、专业考核等方面的服务。加盟门店运营过程中，公司将定期或不定期检查、询问等方式了解和监督加盟门店的客户接待流程、服务情况等。

报告期内公司严格按照加盟合同履行对加盟商监督、培训和指导的权利和义务，公司的加盟门店管理措施合理有效。

公司选择加盟商进行合作时，将是否拥有业务资质作为首要条件。目前公司所有的加盟商均已按照法律法规的要求取得了《第二类医疗器械经营备案凭证》，经营范围均包括销售助听器。

（四）公司与加盟商是否存在纠纷及解决情况

公司与加盟商合作的基础为双方的经营理念、诚信等具有合作的空间。公司自开展加盟业务、签署加盟合同以来，公司及加盟商均严格按照加盟合同等履行各自的义务、行使各自应有的权利，双方之间合作具有稳定性。截至目前公司与加盟商之间不存在任何纠纷、仲裁或纠纷的情形。

四、腾冲分公司受到行政处罚的具体原因，相关行为是否构成重大违法违规，是否可能就相关行为承担民事赔偿责任；公司、子公司及其他分公司是否存在类似行为及整改情况；

(一) 腾冲分公司受到行政处罚的具体原因，相关行为是否构成重大违法违规，是否可能就相关行为承担民事赔偿责任

2021年4月16日，腾冲市市场监督管理局出具了《腾冲市市场监督管理局行政处罚告知书》（腾市监罚先告[2021]02012号），根据该告知书，腾冲分公司受到处罚的原因为涉嫌在销售医疗器械过程中实施混淆行为，具体为“你公司于2020年3月开始在腾冲市人民医院二楼耳鼻喉科免费取得位于腾冲市人民医院二楼的一格办公室，你公司安排员工作为代表进驻其咨询室从事相关咨询业务，其在工作期间，与腾冲市人民医院的医生一样均穿戴白大褂，着装上无明显区分……腾冲市人民医院作为公立医院，在腾冲市有较高的知名度和较大的影响力，在消费者的认知中，有其不可替代的作用。你公司在腾冲市人民医院内设立咨询室穿着白大褂从事咨询、讲解业务，其实质是利用患者对腾冲市人民医院及其医生的信赖从事医疗器械销售，致使其患者误认为该咨询室为腾冲市人民医院设立，且腾冲市人民医院未经营助听器，你公司以上述方式销售助听器，严重侵犯患者的知情权，严重损害了其他同行业竞争者的合法权益”。

该处罚所依据的《中华人民共和国反不正当竞争法》第六条第一款（四）项规定：“经营者不得实施下列混淆行为，引人误认为是他人商品或者与他人存在特定联系：（四）其他足以引人误认为是他人商品或者与他人存在特定联系的混淆行为”、第十八条第一款规定：“经营者违反本法第六条规定实施混淆行为的，由监督检查部门责令停止违法行为，没收违法商品。违法经营额五万元以上的，可以并处违法经营额五倍以下的罚款；没有违法经营额或者违法经营额不足五万元的，可以并处二十五万元以下的罚款。情节严重的，吊销营业执照”，上述违法行为属于罚款金额的较低档。

根据处罚告知书，至该违法行为被查获之日，腾冲分公司共通过上述方式销售医疗器械获得营业收入共计44060元，腾冲市市场监督管理局拟责令公司改正违法行为，并从轻处罚，处罚款5万元。此罚款不属于较大数额罚款，该行政处

罚不属于重大行政处罚，且根据公司提供的银行电子回单，腾冲分公司已于 2021 年 4 月 28 日向腾冲市财政局缴纳了上述罚款，并按照有关规定要求改正涉及的行政处罚事由，消除相关违法行为，后续未再次发生相关违法行为，未被有关部门追加罚款或其他处罚事项。同时，腾冲市市场监督管理局于 2023 年 5 月 30 日出具证明，证明腾冲分公司已于 2021 年 4 月 28 日履行了处罚决定，该公司已改正了违法行为。

综上，腾冲分公司受到行政处罚的具体原因为涉嫌在销售医疗器械过程中实施混淆行为，相关行为不构成重大违法违规，且已及时足额缴纳罚款，未就相关行为承担民事赔偿责任。

（二）公司、子公司及其他分公司是否存在类似行为及整改情况

报告期内，公司、子公司及其他分公司不存在类似行为，亦不存在因类似违法违规行为被监管机构处罚的情形。公司及部分控股子公司已于 2023 年陆续取得包括市场监督管理局、税务局、生态环境局、消防大队等地方主管部门出具的无违法违规证明。公司已出具说明承诺：公司及控股子公司最近两年内不存在重大违法违规行为。

五、报告期内及期后市场监督管理局、药品监督管理局等主管部门是否对公司及子公司、直营门店、加盟门店开展监督检查，是否涉及规范性瑕疵及整改情况。

根据《医疗器械生产监督管理办法》第四十六条的规定：“药品监督管理部门依法按照职责开展对医疗器械注册人、备案人和受托生产企业生产活动的监督检查。必要时，药品监督管理部门可以对为医疗器械生产活动提供产品或者服务的其他单位和个人开展延伸检查。”

报告期内及期后，市场监督管理局、药品监督管理局等主管部门对公司及部分子公司、直营门店、加盟门店开展了监督检查。根据相关检查结果，除报告期内腾冲分公司受到行政处罚外，公司及子公司、直营门店、加盟门店均不涉及其他规范性瑕疵，未被要求进行整改。

公司控股股东、实际控制人李巍作出承诺：“如公司因前述事项遭受任何损

失，由本人承担由此对公司造成的全部经济损失。”

六、主办券商核查程序及核查结论

(一) 请主办券商、律师核查上述事项

1、具体核查程序

(1) 查阅《医疗器械监督管理条例》《医疗器械注册与备案管理办法》《医疗器械经营监督管理办法》关于二类医疗器械经营的相关要求以及未按照相关法律法规及时办理相关备案手续的法律责任的规定；

(2) 查阅 2017 年发布的《医疗器械分类目录》和 2002 年发布的《医疗器械分类目录》中关于助听器的分类；

(3) 获取公司及子公司、分公司的二类医疗器械备案凭证，并获取和核查未取得相关备案手续的子公司或分公司的收入明细；

(4) 查阅云南省市场监督管理局 2023 年发布的《云南省市场监督管理部门减轻行政处罚程序规定（征求意见稿）》中关于减轻行政处罚的规定；获取公司关于未收到相关主管部门改正通知的说明；

(5) 获取公司关于直营门店未及时办理医疗器械备案手续的说明和实际控制人的相关承诺；

(6) 获取公司验配师的资质证书；

(7) 获取公司与助听器主要供应商签署的采购合同，查阅并核查关于权利与义务、产品质量等约定；

(8) 通过百度、企查查、裁判文书网、相关主管部门官网等公开检索关于公司是否存在医疗纠纷、诉讼或医疗安全事故的情形；

(9) 查阅《商业特许经营管理条例》《商业特许经营信息披露管理办法》中关于特许经营企业信息披露义务的规定，以及加盟商出具的相关证明，核查公司是否按照法律法规的要求及时履行相关信息披露的义务，是否符合相关法律法规的要求；

(10) 获取公司与加盟商签署的加盟合同、加盟商销售助听器产品所需要的第二类医疗器械备案凭证，核查加盟商是否按照法律法规的要求及时办理相关备案手续；

(11) 查询《商业特许经营管理条例》关于特许人未及时办理特许经营备案手续的所需要承担的法律责任的规定，以及《云南省商务厅关于印发行政执法包容审慎监管“减免责清单”的通知》关于对逾期不进行特许经营备案企业减轻处罚的规定；

(12) 获取公司取得特许经营备案手续的证明；

(13) 通过访谈加盟商客户，登录企查查、裁判文书网等检索查询核查公司与加盟商是否存在纠纷或潜在争议；

(14) 访谈公司加盟业务的相关负责人，了解公司加盟商管理措施及其有效性；

(15) 获取公司出具的关于正常履行加盟合同的说明；

(16) 查阅公司报告期经审计的《审计报告》、报告期营业外支出发生明细、相关主管部门下发的处罚决定文件、相应罚款支付凭证，获取并查阅公司相关政府主管部门出具的无违规证明文件，取得公司就其最近两年内不存在重大违法违规行为的书面声明，通过国家企业信用信息公示系统、信用中国网等方式查询公司、子公司报告期内是否存在违法违规行为；

(17) 获取公司关于市场监督管理局、药品监督管理局等主管部门对公司开展监督检查的情况说明，查阅相关部门向公司出具的行政处罚决定及公司的整改措施。

2、核查结论

(1) 报告期内公司主营业务为助听器及其配件产品的销售，已取得的第二类医疗器械经营备案凭证已完整覆盖公司的业务范围、产品类型；

(2) 公司未办理第二类医疗器械经营备案凭证的直营门店对外销售助听器产品的金额和收入占比均较小，没有造成危害结果并且公司正积极进行整改，属

于《云南省市场监督管理部门减轻行政处罚程序规定（征求意见稿）》中减轻行政处罚的情形。公司存在部分门店未取得备案手续即开展经营的情况，但不构成重大违法违规的情形；

（3）公司正积极通过招聘、调任以及鼓励门店人员考取证书等方式解决上述问题，并在社保缴纳时间满足要求后办理第二类医疗器械经营备案手续，不存在实质性障碍；

（4）目前尚无法律法规明确要求从事助听器验配职责的人员必须取得助听器验配资质，因此公司存在业务人员无证上岗的情形，不存在违反相关法律法规要求的情形；

（5）公司与加盟商签订的加盟协议已约定了授权许可经营的相关事项，内容较为全面、完整，双方基于真实意思表示签署协议，符合《商业特许经营管理条例》第十一条规定；公司已按照《商业特许经营管理条例》第二十二条和《商业特许经营信息披露管理办法》第五条履行信息披露义务，符合法律法规的要求；公司严格按照加盟合同履行对加盟商监督、培训和指导的权利和义务，公司的加盟门店管理措施合理有效；目前公司所有的加盟商均已按照法律法规的要求取得了《第二类医疗器械经营备案凭证》，经营范围均包括销售助听器；报告期内公司与加盟商不存在任何纠纷或诉讼；

（6）腾冲分公司受到行政处罚的相关行为不构成重大违法违规，无需就相关行为承担民事赔偿责任；公司、子公司及其他分公司报告期内不存在类似行为，未因类似违法违规行为被相关主管部门处罚。

（7）报告期内及期后，市场监督管理局、药品监督管理局等主管部门对公司及部分子公司、直营门店、加盟门店开展了监督检查，除报告期内腾冲分公司受到行政处罚外，公司及子公司、直营门店、加盟门店均不涉及其他规范性瑕疵，未被要求进行整改。

（二）主办券商就公司业务的合法合规性发表明确意见

1、具体核查程序

（1）查阅《医疗器械监督管理条例》《医疗器械注册与备案管理办法》《医

疗器械经营监督管理办法》关于二类医疗器械经营的相关要求；

(2) 查阅 2017 年发布的《医疗器械分类目录》和 2002 年发布的《医疗器械分类目录》中关于助听器的分类；

(3) 获取公司及子公司、分公司所有第二类医疗器械备案凭证，核查是否按照法律法规的要求及时办理医疗器械备案手续以及备案手续所记载的经营范围是否与公司实际经营一致；

(4) 针对部分子公司或分公司存在未及时办理第二类医疗器械备案凭证的情形，获取公司出具的相关说明、相应门店的银行流水和实际控制人出具的声明承诺，并核查实际控制人声明与承诺的有效性、公司的整改措施及其有效性；

(5) 查阅《医疗器械经营监督管理办法》关于医疗器械经营企业员工配备的规定；获取公司及子公司、分公司验配师的验配资质，核查公司及子公司、分公司员工配备是否满足相关法律法规的要求。

(6) 查阅《商业特许经营管理条例》《商业特许经营信息披露管理办法》中关于特许经营企业信息披露义务的规定，以及加盟商出具的相关证明，核查公司是否按照法律法规的要求及时履行相关信息披露的义务，是否符合相关法律法规的要求；

(7) 获取公司与加盟商签署的加盟合同、加盟商销售助听器产品所需要的第二类医疗器械备案凭证，核查加盟商是否按照法律法规的要求及时办理相关备案手续；

(8) 获取公司取得特许经营备案手续的证明。

2、核查结论

截至本回复签署之日，公司存在部分子公司、分公司未及时按照法律法规的要求办理第二类医疗器械备案凭证，该部分子公司、分公司目前已停止营业并积极办理相关备案手续。除上述情形外，公司所获取的第二类医疗器械备案凭证所载明的经营范围均包括助听器产品，公司不存在超越经营范围销售产品的情形。公司及子公司、分公司已按照《医疗器械经营监督管理办法》的要求配备具有助

听器验配资质的验配师员工，符合法律法规的规定。

报告期内公司存在取得特许经营备案手续前开展特许经营业务的情形，公司已严格按照法律法规的要求履行信息披露的义务，及时对违规情形进行整改并取得商务厅的特许经营备案证明。公司的加盟商均取得第二类医疗器械备案凭证，符合法律法规的规定。

问题六、关于 ODM 模式

根据申报材料：（1）实际控制人李巍曾控制上海声蓝并担任执行董事，于2020年10月转让并离任；（2）2020年6月，公司与上海声蓝签署品牌授权书，由上海声蓝委托中山天键生产Linwin DHP/Linue HP系列助听器，相关产品贴有公司的“Blue Hearing”商标，公司、上海声蓝负责销售；上述授权已于2022年6月到期终止，上海声蓝不再委托第三方生产“Blue Hearing”助听器，但继续销售已生产但未实现对外销售的助听器。

请公司补充说明：（1）李巍转让上海声蓝股权的背景，转让价格、定价依据及合理性；受让主体及受让款项的支付情况，相关转让是否真实、是否存在股权转让或其他利益安排，上海声蓝是否仍系李巍控制的企业，是否与公司构成同业竞争；上海声蓝对公司是否存在商号、商标等侵权行为，公司采取的应对措施及有效性；（2）公司与上海声蓝品牌授权书内容，包括但不限于主要合同条款、权利与义务、违约责任、授权价格，公司通过上海声蓝而非直接委托中山天键生产的商业合理性；结合《医疗器械监督管理条例》《医疗器械生产监督管理办法》等相关规定，说明公司、上海声蓝、中山天键三方在产品注册、备案、生产等环节所处地位，与法定“委托生产”在生产模式、业务实质等方面的区别；公司、上海声蓝持有医疗器械相关业务资质的情况，其委托中山天键生产是否需要并具备生产资质、办理注册手续，是否合法合规；公司的委托生产模式与同行业公司是否存在显著差异，是否符合行业惯例；（3）公司对委托生产的质量控制措施及有效性，是否存在销售退回、产品质量等投诉纠纷或处罚，公司需要承担的责任，公司、上海声蓝、中山天键三方是否就权责划分作出明确安排；（4）公司目前是否仍在开展其他委托生产业务、销售委托生产的产品，如是，说明具体情况。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

一、李巍转让上海声蓝股权的背景，转让价格、定价依据及合理性；受让主体及受让款项的支付情况，相关转让是否真实、是否存在股权代持或其他利益安排，上海声蓝是否仍系李巍控制的企业，是否与公司构成同业竞争；上海声蓝对公司是否存在商号、商标等侵权行为，公司采取的应对措施及有效性；

(一) 李巍转让上海声蓝股权的背景，转让价格、定价依据及合理性

2020年10月，公司实际控制人李巍将所持有上海声蓝80%股权转让给李娜。原因是上海声蓝与西南地区距离较远，将其纳入公司合并范围与公司实际控制人集中资源优势发展西南地区市场的经营战略不符，并且将一定程度上增加公司运输成本、人员成本，故转让所持上海声蓝的股权。

2020年9月14日，上海声蓝医疗科技有限公司召开股东会，同意股东李娜受让李巍持有的公司80%股权。根据双方签署的股权转让协议，李巍将持有的公司80%股权作价80万元转让给李娜，上述款项于2020年12月支付。股权转让价格为80万元，以上海声蓝注册资本和原股东李巍实际出资额为定价依据。截至2019年末，上海声蓝净资产为负，上述股权转让价格不低于上海声蓝每股净资产，转让定价具备公允性、合理性。

(二) 受让主体及受让款项的支付情况，相关转让是否真实、是否存在股权代持或其他利益安排，上海声蓝是否仍系李巍控制的企业，是否与公司构成同业竞争

李巍将所持有上海声蓝80%股权转让给李娜，受让价款已于2020年12月全额支付。受让人李娜自2017年起担任上海声蓝门店店长职务，负责店面运营、管理和销售等工作，拥有多年助听器销售从业经验和行业资源，具备经营管理能力。考虑到股权转让后能够将上海声蓝纳入公司的贸易商，有助于增加公司收入和业务覆盖范围，同时降低了在云南片区外管理公司的成本，故经双方协商，李巍将所持80%股份转让给李娜。

李娜与李巍以及公司其他股东、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。上海声蓝针对上述股权转让召开股东会，履行了相关审批程序，转让双方签署了股权转让协议，转让定价具备公允性、股权转让具备商业合理性和必要性，

不存在股权代持或其他利益安排。

综上，李巍转让上海声蓝股权具备商业合理性，系真实转让，未签署股份代持协议，不存在受让方代持的情况，不存在关联方非关联化的情况。上海声蓝已不属于李巍控制的企业，故不会与公司构成同业竞争。

（三）上海声蓝对公司是否存在商号、商标等侵权行为，公司采取的应对措施及有效性

经查询，上海声蓝存在在网络销售平台上销售包括声蓝助听器的多种助听器产品的情形。公司为了提高自己品牌的知名度，同时为下一步生产自有品牌做铺垫，2020年6月（报告期前）对上海声蓝出具了品牌授权书，该授权仅限于上海声蓝委托中山天键加工生产贴有“Blue Hearing（商标注册号：第21789977A号）”的助听器（产品型号为：Linwin DHP/Linue HP（干电池/充电）），同时授权上海声蓝销售上述助听器。该授权有效期2年，即2020年6月1日至2022年6月1日。报告期内上述授权未进行过续期，到期已终止。该品牌授权书并未授权上海声蓝在其网络销售平台上使用公司的专家信息、商标、网址等内容，因此上海声蓝在其网络销售平台上使用公司商号、商标等内容，属于侵权的行为。

公司在知悉上述侵权行为后已积极向上海声蓝主张权利，要求其立即停止侵权行为，公司亦保留要求其赔偿的权利。自2023年6月13日起，上海声蓝的网络销售平台已经将属于公司的专家信息、商标、网址等内容撤下，停止了侵权行为。公司保留了要求其赔偿的权利，预计对公司的经营不会产生重大不利影响。

综上，李巍转让上海声蓝股权具备合理的商业背景，转让价格公允，定价依据具备合理性；转让未签署股份代持协议，不存在受让方代持的情况，不存在关联方非关联化的情况，上海声蓝已不属于李巍控制的企业，故不会与公司构成同业竞争；针对上海声蓝对公司的侵权行为，公司已采取有效的应对措施，对公司的经营不会产生重大不利影响。

二、公司与上海声蓝品牌授权书内容，包括但不限于主要合同条款、权利与义务、违约责任、授权价格，公司通过上海声蓝而非直接委托中山天键生产的商业合理性；结合《医疗器械监督管理条例》《医疗器械生产监督管理办法》等相关规定，说明公司、上海声蓝、中山天键三方在产品注册、备案、生产等环节所处地位，与法定“委托生产”在生产模式、业务实质等方面的区别；公司、上海声蓝持有医疗器械相关业务资质的情况，其委托中山天键生产是否需要并具备生产资质、办理注册手续，是否合法合规；公司的委托生产模式与同行业公司是否存在显著差异，是否符合行业惯例；

(一) 公司与上海声蓝品牌授权书内容，包括但不限于主要合同条款、权利与义务、违约责任、授权价格，公司通过上海声蓝而非直接委托中山天键生产的商业合理性

1、公司与上海声蓝品牌授权书内容

项目	协议相关内容
授权内容和使用范围	甲方同意免费将甲方持有商标“Blue Hearing（商标注册号：第21789977A号）”商标授权给乙方使用。该授权仅限于乙方委托加工生产销售的助听器产品：型号：Linwin DHP/Linue HP（干电池/充电）。 此协议(商标使用授权协议)仅用于乙方受委托中山市天键通讯技术有限公司加工生产助听器产品，其他品牌产品或其他用途使用无效。
公司（甲方）的权利与义务	义务： 甲方同意免费将甲方持有商标“Blue Hearing（商标注册号：第21789977A号）”商标授权给乙方使用。
上海声蓝（乙方）的权利与义务	权利： 乙方按具体要求、标准委托中山市天键通讯技术有限公司生产流程代工生产授权的“Blue Hearing”系列助听器。 义务： ①对产品质量负责。 ②双方一致同意，乙方在甲方授权期内充分维护甲方的形象、信誉，不能有任何损害甲方利益的情况发生。。 ③双方同意，甲方收回品牌授权时，乙方不再生产具有“Blue Hearing”字样的助听器产品
违约责任	对违约责任无具体的约定，仅约定了争执解决方法：本协议在履行过程中，如发生争执，经双方友好协商，协商不成，任何一方均可向所在地的人民法院提起诉讼。
授权价格	对授权价格未进行约定

2、公司通过上海声蓝而非直接委托中山天键生产的商业合理性

公司通过上海声蓝而非直接委托中山天键生产，是由于通过这种合作模式生产出的助听器产品会标明品牌商信息，而上海声蓝位于一线城市上海，更能第一时间在直观上增强客户对产品的信任感和好感度。因此公司通过上海声蓝来与中山天键合作具有商业上合理性。

(二) 结合《医疗器械监督管理条例》《医疗器械生产监督管理办法》等相关规定，说明公司、上海声蓝、中山天键三方在产品注册、备案、生产等环节所处地位，与法定“委托生产”在生产模式、业务实质等方面的区别

1、公司、上海声蓝、中山天键三方在产品注册、备案、生产等环节所处地位

《医疗器械监督管理条例》第三十四条规定：“医疗器械注册人、备案人可以自行生产医疗器械，也可以委托符合本条例规定、具备相应条件的企业生产医疗器械。委托生产医疗器械的，医疗器械注册人、备案人应当对所委托生产的医疗器械质量负责，并加强对受托生产企业生产行为的管理，保证其按照法定要求进行生产。”

《医疗器械生产监督管理办法》第四条规定：根据医疗器械风险程度，医疗器械生产实施分类管理。从事第二类、第三类医疗器械生产活动，应当经所在地省、自治区、直辖市药品监督管理部门批准，依法取得医疗器械生产许可证；从事第一类医疗器械生产活动，应当向所在地设区的市级负责药品监督管理的部门办理医疗器械生产备案。

《医疗器械经营监督管理办法》第三条规定：医疗器械注册人、备案人可以自行销售，也可以委托医疗器械经营企业销售其注册、备案的医疗器械。

在公司的ODM采购模式中，中山天键为Linwin DHP/Linue HP系列助听器的医疗器械注册人（产品的注册证编号为粤械注准20192190923；依据法律法规，中山天键可以委托医疗器械经营企业销售其注册、备案的医疗器械），公司、上海声蓝负责销售上述助听器。

2、与法定“委托生产”在生产模式、业务实质等方面的区别

项目	法定“委托生产”	公司的ODM采购模式
----	----------	------------

生产模式	医疗器械注册人/备案人委托具有生产资质的受托企业生产相应的医疗器械，	中山天键根据上海声蓝的需求，设计、生产符合要求的相关产品，并贴上公司的品牌销售给上海声蓝。
业务实质	医疗器械注册人/备案人负责产品需求、质量管理、设计以及原材料采购的监管等，以及产品的上市放行；而受托企业仅负责生产和原材料采购。	贴牌生产，公司仅提供商标品牌和产品需求
界定标准	界定法定“委托生产”的核心要素是委托人是否为产品的注册/备案人	界定ODM的核心要素是产品的品牌是否公司自有

如上表所述，界定ODM的核心要素是产品的品牌是否公司自有，界定法定“委托生产”的核心要素是委托人是否为产品的注册/备案人；二者并非完全一致的概念，在生产模式、业务实质和界定标准等有一定区别。结合具体合同中各方权利、义务约定、法律法规及业务实质等，公司、上海声蓝与中山天键的合作模式为ODM业务合作，而非法定的“委托生产”模式。

（三）公司、上海声蓝持有医疗器械相关业务资质的情况，其委托中山天键生产是否需要并具备生产资质、办理注册手续，是否合法合规

根据《医疗器械监督管理条例》的规定，医疗器械注册人、备案人可以自行生产医疗器械。根据《医疗器械经营监督管理办法》的规定，医疗器械注册人、备案人委托医疗器械经营企业销售其注册、备案的医疗器械。

中山天键已经按照要求取得了Linwin DHP/Linue HP系列助听器的医疗器械注册证（产品的注册证编号为粤械注准20192190923），具有生产上述助听器的资质。公司除部分子公司未履行备案手续外，其他已按照《医疗器械经营监督管理办法》取得了第二类医疗器械备案凭证；上海声蓝也已按照《医疗器械经营监督管理办法》取得了第二类医疗器械备案凭证，公司、上海声蓝具有销售上述助听器的资质。

综上所述，公司、上海声蓝以及中山天键具有销售或生产Linwin DHP/Linue HP系列助听器的资质，符合法律法规的要求。

（四）公司的委托生产模式与同行业公司是否存在显著差异，是否符合行业惯例

根据同行业公司披露的公开资料，同行业公司锦好医疗目前产品销售以ODM模式为主、自有品牌为辅，并存在少量贸易经营销售，其中ODM模式为

其自行完成产品的研发设计和生产，生产出来的产品销售给品牌运营商或其代理商和少量贸易商，并根据客户指定的品牌或语言设计产品外包装。公司的 ODM 采购模式与同行业公司锦好医疗 ODM 模式的差异主要为：在各自 ODM 模式中，公司的角色为助听器品牌的拥有方，为委托方，而锦好医疗的角色为助听器生产商，为受托方。

同时根据锦波生物（证券代码：832982）申请北交所 IPO 时披露的《关于山西锦波生物医药股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的审核问询函的回复》，锦波生物在与多优美康的合作及与樊文花的功能性护肤品委托生产合作中，约定产品注册/备案人为受托人锦波生物，品牌拥有方为其客户多优美康或樊文花。锦波生物将上述模式界定为 ODM 模式，而非法定“委托生产”。

综上所述，公司的委托生产模式与同行业公司的差异具有合理性，符合行业惯例。

三、公司对委托生产的质量控制措施及有效性，是否存在销售退回、产品质量等投诉纠纷或处罚，公司需要承担的责任，公司、上海声蓝、中山天键三方是否就权责划分作出明确安排；

（一）公司对委托生产的质量控制措施及有效性

公司在 ODM 生产模式下对所销售产品的质量控制措施具体如下：

- 1、生产商中山天键需要具有医疗器械产品注册证；
- 2、公司与上海声蓝签订的品牌授权协议书约定上海声蓝对产品质量负责；
- 3、上海声蓝与中山天键的 LinueHP 采购协议中约定：中山天键向上海声蓝销售的产品必须为符合国家、地方等现行标准的质量合格产品。上海声蓝与中山天键的 LinwinDHP 采购协议中约定：中山天键向上海声蓝提供合格产品。
- 4、产品到货后，公司安排质检人员对产品进行专门的质量检测，由采购负责人、仓管人员对产品的数量、规格等进行验收。

公司对 ODM 生产模式的产品均履行了上述质控控制措施。

（二）是否存在销售退回、产品质量等投诉纠纷或处罚

公司对外销售的 LinueHP/LinwinDHP 产品中，在 2021 年和 2022 年均发生一次退货，金额分别为 407.77 元、483.50 元，含税金额为 420.00 元、498.00 元，占公司对外销售贴牌生产的助听器收入的比例分别为 1.22%、0.95%，比例极小。上述 2021 年、2022 年所涉及退货的数量均为 1 台，占销售贴牌生产的助听器数量 1.33%、0.92%，比例极小。

公司、上海声蓝与中山天键之间未因产品质量问题发生过纠纷，亦不存在潜在纠纷。根据上海声蓝出具的说明，2021 年、2022 年上海声蓝与中山天键未发生退货，存在因产品质量问题进行换货处理的情形，不存在因产品质量造成的纠纷或潜在纠纷。

（三）公司需要承担的责任，公司、上海声蓝、中山天键三方是否就权责划分作出明确安排

公司、上海声蓝、中山天键未就公司需要承担的责任作出明确的约定，同时三方就权责划分作出明确安排：

- 1、公司与上海声蓝签订的品牌授权协议书约定上海声蓝对产品质量负责；
- 2、上海声蓝与中山天键的 Linue HP 采购协议中约定：中山天键向上海声蓝销售的产品必须为符合国家、地方等现行标准的质量合格产品。上海声蓝与中山天键的 Linwin DHP 采购协议中约定：中山天键向上海声蓝提供合格产品。

四、公司目前是否仍在开展其他委托生产业务、销售委托生产的产品，如是，说明具体情况。

公司为了提高自己品牌的知名度，于 2020 年开始尝试进行 ODM 采购模式业务。2022 年 6 月 1 日公司与上海声蓝签署的品牌授权协议书已经终止，公司已终止授权上海声蓝委托生产相关产品。除上述模式中销售自有品牌助听器外，公司销售的其他助听器均为供应商品牌助听器，未开展其他委托生产业务生产或销售助听器产品。

五、主办券商核查程序及核查结论

(一) 具体核查程序

1、获取并查阅上海声蓝股权转让相关的工商登记变更资料、股权转让协议、股权转让款项支付凭证，确认股权转让的真实性；访谈公司实际控制人，了解股权转让的商业合理性、必要性；获取股权受让方的个人简历，结合其职业背景，分析其受让股份的商业合理性；获取上海声蓝转让前财务报表，核查转让对价的公允性；通过核查报告期内拟挂牌公司与上海声蓝的资金流水、业务往来相关的财务资料，并执行细节测试、函证等核查程序，确认报告期内双方业务往来的真
实性，是否存在异常；

2、获取公司、上海声蓝出具的声明、承诺，网络查询上海声蓝在网络销售平台是否仍存在对公司的侵权行为，判断公司应对措施的有效性。

3、获取公司与上海声蓝签署的品牌授权书，核查上海声蓝对公司是否存在商号、商标等方面侵权行为，了解公司通过上海声蓝而非直接委托中山天键生产的原因并评价其商业合理性；

4、查询《医疗器械监督管理条例》《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械经营监督管理办法》等法律法规关于医疗器械注册、备案、生产、经营的规定，核查公司 ODM 采购模式与法定“委托生产”的区别及合理性；

5、获取上海声蓝、中山天键的相关产品的经营备案手续或医疗器械注册证明等，核查上海声蓝、中山天键是否具有法律法规要求具备的相关资质；

6、通过公开渠道检索查询公司 ODM 采购模式是否与行业其他公司存在差异，是否存在相关案例；

7、获取上海声蓝与中山天键签署的合作协议，结合公司与上海声蓝签署的品牌授权书以及公司的产品质量控制制度，分析核查公司对 ODM 模式采购产品的质量控制措施以及相关各方的权责划分等；

8、通过企查查、裁判文书网等公开渠道查询公司与上海声蓝、中山天键、自有品牌的购买客户是否存在诉讼、纠纷；

9、获取自有品牌助听器的退货情况，以及公司向上海声蓝退货情况，同时获取上海声蓝出具的相关说明，核查公司与上海声蓝之间发生的自有品牌助听器退货情况是否存在异常情况；

10、获取公司签署的助听器产品采购合同，以及公司库存产品明细、存货盘点和监盘文件等，核查公司是否开展其他委托生产业务、销售委托生产的产品。

（二）核查结论

1、李巍转让上海声蓝股权具备商业合理性，转让价格具备公允性，股权转让价款已及时足额支付；股权受让方具备助听器行业经营经验，相关转让真实，不存在股权代持或其他利益安排，上海声蓝已不属于仍系李巍控制的企业，故不会与公司构成同业竞争；上海声蓝对公司存在商号、商标等侵权行为，公司已及时采取应对措施，目前相关侵权行为已停止。

2、界定 ODM 的核心要素是产品的品牌是否公司自有，界定法定“委托生产”的核心要素是委托人是否为产品的注册/备案人；二者并非完全一致的概念，在生产模式、业务实质和界定标准等有一定区别。结合具体合同中各方权利、义务约定、法律法规及业务实质等，公司、上海声蓝与中山天键的合作模式为 ODM 业务合作，而非法定的“委托生产”模式；

3、公司、上海声蓝以及中山天键具有销售或生产 Linwin DHP/Linue HP 系列助听器的资质，符合法律法规的要求；

4、公司的委托生产模式与同行业公司不存在显著差异，符合行业惯例；

5、公司制定了有效的委托生产的质量控制措施，公司、上海声蓝与中山天键之间权责划分明确，未因产品质量问题发生过纠纷，亦不存在潜在纠纷；

6、除 ODM 模式中销售自有品牌助听器外，公司销售的其他助听器均为供应商品牌助听器，未开展其他委托生产业务生产或销售助听器产品。

问题七、关于销售模式

根据申报材料，公司以直营零售为主，截至 2022 年末，公司在昆明等城市开设了 56 家直营门店，公司直营销售模式中，除直营门店模式外还包括残联项

目模式、联营模式：（1）残联项目模式即通过参加残联的招标项目，直接向其销售；（2）联营模式即与医院、药店签署合作协议，由联营方提供经营场地，公司提供产品和销售管理。

请公司补充披露：（1）报告期各期，直营模式中直营门店模式、残联项目模式、联营模式的销售收入金额及占比情况；（2）直营门店报告期销量、平均单店收入价变动情况及原因，并结合门店数量、销量、平均单店收入分析与公司收入的匹配关系；报告期各期公司新开门店和关闭门店情况及原因，新开店相关费用支出情况及会计核算方法、经营状况及盈利情况。

请公司补充说明：（1）公司对直营门店具体管理方法和措施，货物流转、存货确认等，相关内控是否健全有效；（2）直营门店服务人员数量、服务人员薪酬总额、服务人次、收入与租金比、服务人员人均收入、服务人员人均薪酬及其变化的合理性；（3）报告期内招投标方式收入金额、占比情况，通过公开招投标获取的订单是否与公开渠道披露的项目信息一致；公司是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规；（4）联营模式下公司与医院、药店签署合作协议的主要合同条款、权利与义务、违约责任等，是否存在捆绑销售或者给予医院、药店或其业务人员回扣、返点、返利等约定，是否合法合规；联营模式下产品价格、定价依据及公允性，是否与其他模式存在显著差异及合理性；公司、股东、董监高与合作方是否存在业务以外的资金往来，是否存在利益输送；（5）公司订单获取方式和途径的合法合规性，公司是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否可能因此受到处罚、是否构成重大违法违规。

请主办券商、律师、会计师根据各自职责核查上述披露和说明事项，并发表明确意见。

【回复】

一、请公司补充披露

(一) 报告期各期，直营模式中直营门店模式、残联项目模式、联营模式的销售收入金额及占比情况；

公司已在《公开转让说明书》中“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”补充披露：

“

(9) 直营模式销售收入具体情况

直营模式中直营门店模式、残联项目模式、联营模式的销售收入金额及占比情况如下：

单位：元

项目	2022 年		2021 年	
	金额	占比	金额	占比
直营门店模式	34,014,378.53	93.29%	35,598,862.47	92.75%
残联项目模式	1,240,158.74	3.40%	1,464,960.21	3.82%
联营模式	1,208,277.05	3.31%	1,319,389.31	3.44%
合计	36,462,814.32	100.00%	38,383,211.99	100.00%

直营模式中直营门店模式销售收入在报告期内占比分别为 92.75%、93.29%，为主要的直营模式。

”

(二) 直营门店报告期销量、平均单店收入价变动情况及原因，并结合门店数量、销量、平均单店收入分析与公司收入的匹配关系；报告期各期公司新开门店和关闭门店情况及原因，新开店相关费用支出情况及会计核算方法、经营状况及盈利情况。

公司已在《公开转让说明书》中“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”补充披露：

“

(2) 报告期内直营门店数量变化情况

1) 2021 年公司新设和关闭直营门店的情况

2021 年公司共新设直营门店 3 家，具体情况如下：

序号	公司名称	地区	取得方式	开业时间	物业权属	经营面积(平方米)
1	保山声蓝医疗有限公司	保山市	新设	2021-2	租赁物业	160.74
2	玉溪昇蓝医疗器械有限公司	玉溪市	新设	2021-3	租赁物业	48.43
3	文山市声锦医疗有限公司	文山州	新设	2021-5	租赁物业	97.63

公司 2021 年新开 3 家直营门店，主要原因为公司根据调研考察认为相关地区的市场潜力较大，具有开店的可行性。

2021 年公司共关闭 1 家直营门店，公司名称为云南声蓝医疗有限公司第十分公司，主要原因为门店较长时间无法盈利，且公司根据未来市场情况和销售预期未来较长时间仍然无法实现盈利。

2) 2022 年公司新设和关闭直营门店的情况

2022 年公司共新设直营门店 7 家，具体情况如下：

序号	公司名称	地区	取得方式	开业时间	物业权属	经营面积(平方米)
1	云南声蓝医疗控股股份有限公司耿马分公司	临沧市	新设	2022-2	租赁物业	50.00
2	云南声蓝医疗控股股份有限公司澄江分公司	玉溪市	新设	2022-9	租赁物业	63.06
3	云南声蓝医疗控股股份有限公司马关分公司	文山州	新设	2022-9	租赁物业	46.00
4	盈江声蓝医疗器械有限公司	德宏州	新设	2022-10	租赁物业	40.00
5	丽江市古城区声之蓝医疗设备有限公司	丽江市	新设	2022-10	租赁物业	78.00
6	剑川声蓝医疗器械有限公司	大理州	新设	2022-11	租赁物业	46.00
7	云南声蓝医疗控股股份有限公司文山银都分公司	文山州	新设	2022-1	租赁物业	70.00

公司 2022 年新开 7 家直营门店，主要原因为公司根据调研考察认为相关地区的市场潜力较大，具有开店的可行性。

2022 年公司共关闭 3 家直营门店，分别为云南声蓝医疗有限公司第十一分公司、云南声蓝医疗有限公司曲靖第三分公司、云南声蓝医疗有限公司曲靖分公司，主要原因为门店较长时间无法盈利，且公司根据未来市场情况和销售预期未来较长时间仍然无法实现盈利。

3) 新开店相关费用支出情况及会计核算方法、经营状况及盈利情况

新开店相关费用的内容为装修费，报告期内金额分别为 30.95 万元、17.07 万元，新开店在开店当年的收入分别为 24.11 万元、10.43 万元。2022 年新开店的装修费和当年收入均明显低于 2021 年，主要原因为受 2022 年疫情影响，公司新开店的装修进度受到不同程度的影响，导致 2022 年部分新开店在开店当年未正式营业，而已开始营业的新开店的销售情况亦受到疫情的影响。

报告期内公司将新开店的装修费计入长期待摊费用，在 3 年内按直线法摊销。

2021 年新开店在 2021 年、2022 年收入分别为 24.11 万元、56.98 万元，占营业收入的比例分别为 0.51%、1.36%；2021 年新开店在 2021 年、2022 年净利润分别为 -40.67 万元、-76.00 万元，报告期内未实现盈利；2022 年新开店在 2022 年收入为 10.43 万元，占当期营业收入的比例为 0.24%；2022 年新开店在 2022 年净利润为 -18.76 万元

新开店报告期内未实现盈利的主要原因为受门店装修、员工培训以及门店所在地区品牌知名度等因素的影响，新开店短期内产品销售收入较少，从而导致公司新开店短期内无法盈利。公司已经将上述新增门店短期无法盈利风险作重大事项进行提示。

.....

（10）直营门店报告期销量、平均单店收入价变动情况及原因，并结合门店数量、销量、平均单店收入分析与公司收入的匹配关系

报告期内直营门店销售、平均单店收入与公司直营模式收入的匹配情况如下：

项目	2022 年	2021 年	2022 年增加比例
直营门店助听器销售数量（只）	4,836	4,996	-3.20%
直营门店平均数量（家）	54	51	5.88%
直营门店模式销售收入（元）	34,014,378.53	35,598,862.47	-4.45%
平均助听器销售收入（元/只）	7,033.58	7,125.47	-1.29%
平均单店门店收入（元/年）	629,895.90	698,016.91	-9.76%

如上表所述，2022年公司直营门店助听器销售数量、平均单店收入较2021年均有所减少，下降幅度分别为3.20%、9.76%，主要原因系受疫情影响，公司直营门店助听器整体零售数量有所减少，同时公司在2022年净增加4家直营门店，导致2022年直营门店平均数量较2021年增加了5.88%，从而使公司平均单店门店收入下降9.76%。因此公司直营门店数量、门店销售数量、平均单店收入分析与公司直营门店模式收入具有匹配性。

”

二、公司对直营门店具体管理方法和措施，货物流转、存货确认等，相关内控是否健全有效：

(一) 公司对直营门店具体管理方法和措施

管理类型	基本内容
门店选址	1、公司的门店选址至开设门店需要经过多流程、系统化、科学化的决策程序，选择新进入某一区域时，由区域经理部对该区域的基本情况进行调查，了解该区域经济状况、人口数量及增速、人口年龄/收入层次、周边区域规划和产业发展等情况； 2、由销售部对竞争对手的产品情况、目标消费者的消费能力情况、公司产品的竞争力情况进行综合调研和评估； 3、经公司决策同意新设门店计划后，市场部与目标物业的产权方或出租方协商购买或租赁物业事宜，工程部负责制定门店形象设计计划和处理施工事宜，人力资源部则根据门店人员配置计划招聘/选调人员，市场部连同销售部负责新店的销售宣传计划，门店开业后，由销售部负责日常管理和门店经营考核。
门店运营管理	门店实行店长负责制，由门店店长全面负责门店的运营管理，公司对门店店长就客户服务、经营环境和门店销售指标完成度进行考核，并根据考核结果进行奖惩。
门店供应链管理	1、公司门店根据店面实际情况，不定期向公司财务部、仓库管理部门申请，有财务部、仓库管理部门安排出库； 2、门店对外销售后，公司要求销售人员或验配师登录业务系统填写客户档案、购买产品情况等信息。销售部、财务部会在每月、每季度和每年对销售数据、存货情况进行整理和分析，调整采购计划。
门店销售管理	公司已建立销售管理业务系统，公司要求门店人员在对外销售时及时登录销售管理业务系统填写客户基本信息、销售情况及收款情况，公司可以随时登录业务系统实时查看各门店销售情况。
门店资金管理	公司已制定门店资金管理制度，规范门店收款行为、报销制度等，并建立了相应的奖惩制度。同时财务部、销售部并各直营门店每月、每季度和每年对销售、资金情况等进行核对，进一步提升门店资金管理水平。

(二) 货物流转、存货确认等，相关内控是否健全有效

公司设立专门的采购部负责公司存货产品的采购，并设立仓库管理部门，负责对公司助听器到货验收和出入库。直营门店根据经营情况向财务部门、仓库管

理部门提出申请，经适当层级的审批后，由仓库管理部门办理配货，财务的会计部门进行账务处理。助听器产品流转到各直营门店后，会被储存在专门的场所进行保管，直至产品实现对外销售。

公司已建立《销售部管理制度》和《采购和存货管理制度》，对存货从采购、入库、出库到最终实现销售的流程进行了严格的控制，报告期内相关内部控制健全有效。

三、直营门店服务人员数量、服务人员薪酬总额、服务人次、收入与租金比、服务人员人均收入、服务人员人均薪酬及其变化的合理性；

直营门店相关数据情况如下：

项目	2022年末或2022年	2021年末或2021年	2022年增加比例
直营门店服务人员数量（人） ^{注1}	163	141	15.60%
服务人员薪酬总额（元）	10,602,947.34	9,453,119.14	12.16%
服务人员人均薪酬（元/人）	65,048.76	67,043.40	-2.98%
直营门店模式收入（元）	34,014,378.53	35,598,862.47	-4.45%
服务人员人均收入（元/人）	208,677.17	252,474.20	-17.35%
使用权资产折旧（元） ^{注2}	4,522,659.52	4,327,417.22	4.51%
收入与租金比（倍） ^{注3}	7.52	8.23	-8.63%
服务人次（台） ^{注4}	4,836	4,996	-3.20%

注 1：直营门店服务人员数量为公司 2021 年末、2022 年末销售人员和验配师员工数量之和；

注 2：门店租赁形成的使用权资产折旧核算公司报告期内租金水平；

注 3：收入与租金比=直营门店模式收入/使用权资产折旧；

注 4：由于客户购买助听器数量不确定，通常为 1 台或 2 台，因此为方便比较分析，公司选择使用助听器销售台数核算公司直营门店零售的服务人次。

2022 年公司为扩大经营规模和进一步实现市场占有率提升目标，净增加 4 家直营门店，使得直营门店服务人员人数增加了 15.60%，而增加的服务人员主要为薪酬水平较低和工作经验较少的验配师，因此服务人员薪酬总额增加幅度只有 12.16%，而服务人员人均薪酬降低了 2.98%。

受疫情影响，2022 年直营门店整体收入水平较 2021 年下降了 4.45%，而 2022 年直营门店服务人员人数增加了 15.60%，从而导致服务人员人均收入下降。

公司 2022 年底直营门店数量相比 2021 年底增加了 4 家，公司 2021 年和 2022 年底门店租赁面积分别为 4,907.43 平方米、5,077.06 平方米，2022 年底租赁面积相比 2021 年增加了 169.63 平方米，增加比例为 3.46%。公司支付的租金随着直营门店数量和门店租赁面积的增长而增长，具有合理性。2021 年和 2022 年使用权资产折旧金额分别为 4,327,417.22 元、4,522,659.52 元，2022 年使用权资产折旧相比 2021 年增加 195,242.30 元，增加比例为 4.51%。因此 2022 年收入与租金比较 2021 年下降的原因具有合理性。

2022 年公司直营门店助听器销售数量、平均单店收入较 2021 年均有所减少，下降幅度分别为 3.20%、9.76%，主要原因系受疫情影响，公司直营门店助听器整体零售数量有所减少，同时公司在 2022 年净增加 4 家直营门店，导致 2022 年直营门店平均数量较 2021 年增加了 5.88%，从而使公司平均单店门店收入下降 9.76%。因此公司直营门店数量、门店销售数量、平均单店收入分析与公司直营门店模式收入具有匹配性。

综上所述，直营门店服务人员数量、服务人员薪酬总额、服务人次、收入与租金比、服务人员人均收入、服务人员人均薪酬的变化均具有合理性。

四、报告期内招投标方式收入金额、占比情况，通过公开招投标获取的订单是否与公开渠道披露的项目信息一致；公司是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规：

（一）报告期内招投标方式收入金额、占比情况，通过公开招投标获取的订单是否与公开渠道披露的项目信息一致

公司残联模式项目的订单获取方式以询价采购、竞争性磋商为主，报告期内公司不存在通过公开招投标或邀请招标形式获取订单。

（二）公司是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规

《中华人民共和国招标投标法》第三条规定：“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重

要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。

前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。”

2018年3月27日，经国务院批准发布的《必须招标的工程项目规定》对上述条款所列项目的范围和规模标准作出了具体规定，第二条规定：“全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：……”，第三条规定：“使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：……”，第四条规定：“不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准。”，第五条规定：“本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单项合同估算价在400万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在200万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在100万元人民币以上。同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标。”

因此，根据《中华人民共和国招标投标法》《必须招标的工程项目规定》的规定，相关事业单位或团体组织采购助听器不属于必须招标的项目范围。

根据《云南省政府集中采购目录及标准（2021年版）》和云南省《政府采购有关政策和操作指南（2021年版）》，政府采购货物或服务项目，采购金额达到200万元及以上的，应当采用公开招标方式；而公开招标数额标准以下的项目可以根据项目具体情况通过公开招标、邀请招标、竞争性谈判、竞争性磋商、询价、单一来源等方式进行采购。

公司残联模式项目的订单以询价采购、竞争性磋商为主，不存在应履行招投

标程序而未履行的情形，亦不存在未履行公开招投标的情形。报告期内公司不存在因招投标而受到相关主管部门行政处罚或者诉讼、纠纷等情形，亦不存在构成重大违法违规事项的情形。

五、联营模式下公司与医院、药店签署合作协议的主要合同条款、权利与义务、违约责任等，是否存在捆绑销售或者给予医院、药店或其业务人员回扣、返点、返利等约定，是否合法合规；联营模式下产品价格、定价依据及公允性，是否与其他模式存在显著差异及合理性；公司、股东、董监高与合作方是否存在业务以外的资金往来，是否存在利益输送；

（一）联营模式下公司与医院、药店签署合作协议的主要合同条款、权利与义务、违约责任等，是否存在捆绑销售或者给予医院、药店或其业务人员回扣、返点、返利等约定，是否合法合规

1、公司与医院、药店签署合作协议的主要合同条款、权利与义务、违约责任等

报告期内联营模式下公司与主要的医院、药店客户签署合作协议的主要合同条款、权利与义务、违约责任的情况如下：

客户名称	主要合同条款	权利与义务	违约责任
昆明工惠大药房有限责任公司	1、药店向声蓝医疗提供经营场所，设立助听器验配中心； 2、药店工作人员根据病人的情况，适合配戴助听器的，积极主动向公司推荐助听器验配； 3、由公司负责提供验配场所内的验配设施（所有权归公司），并负责提供相关的助听器验配师； 4、合作方式：药店按销售额 15% 提取管理费，其余 85% 归甲方所有（仅助听器销售销售额，不含配件）； 5、结算方式：采用月度（1 个月）结算方式，次月前结清上月度应付款项（双方核对数据无误）。	公司的权利： 1、要求药店在药房内的促销宣传以及提供门面玻璃区域粘贴宣传内容。 2、要求药店提供药房内的房屋一间，约 10m ² 作为助听器的验配场所； 3、具有全面负责药房内的助听器验配销售工作以及所有的助听器的售后服务工作的权利。 公司的义务： 1、助听器验配师服从药店的统一管理； 2、负责提供正规，合法的助听器产品以及助听器等物品的保管责任。	1、公司助听器验配师服从药店的统一管理，如有违规，药店直接对其进行处罚。 2、在合作期间，由于不能预见并且对其发生和后果不能防止和避免的不可抗力事故，致使直接影响协议的履行或者不能按约定的条件履行时，由双方协商决定是否解除协议。未尽事宜双方友好协商解决。
罗平县人民医院	1、医院提供耳喉科内专用的助听器验配服务所需要的场地，配合公司设置相应的听力科普宣传栏及其它宣传资	公司的权利： 1、要求医院提供耳喉科内专用的助听器验配服务所	1、医院有下列情况之一者，为严重违约，乙方有权解

客户名称	主要合同条款	权利与义务	违约责任
	<p>料。由公司建立耳鸣、耳聋咨询室，并由公司派驻专业验配师负责听力方面的咨询及助听器验配服务工作；</p> <p>2、助听器验配中心的验配服务人员由公司负责派驻（日常协助耳鼻喉科听力检查室为患者做各项听力检查项目，维护听力检查设备），服从医院的统一管理。验配服务人员的工资及相关福利由公司自行负责；</p> <p>3、助听器验配服务价格由公司提供全国统一价目表执行。医院收取的管理费=验配服务费（助听器销售总金额）*30%；</p> <p>4、结算按公司提供的统一验配服务价格政策执行。协议生效后，一个月为一个结算周期，次月结清上月双方的全部款项（遇法定休息、节假日顺延至随后第一个工作日。但该种顺延不影响下一个结算周期起终日期）。</p>	<p>需要的场地；</p> <p>2、在专门场所设置相应的听力科普宣传栏及其它宣传资料</p> <p>3、具有派驻专业验配师负责听力方面的咨询及助听器验配服务工作。</p> <p>公司的义务：</p> <p>1、助听器验配中心的验配服务人员服从医院的统一管理。验配服务人员的工资及相关福利由公司自行负责；</p> <p>2、公司保证提供的助听器完全符合中华人民共和国相关质量标准。相关的售后服务由公司全权负责，医院有义务积极配合和支持。</p>	<p>除合同，撤回全部设备：（1）违反本协议服务范围、价格政策、市场约定的；（2）在合作期间，医院引入其他助听器验配服务商。</p> <p>2、公司有下列情况之一者，为严重违约，医院有权解除合同：（1）乙方验配产品存在严重质量问题；（2）未解决好听障患者售后服务问题。</p>
云南东骏药业有限公司	<p>1、公司提供的商品质量应符合国家药品监督管理部门规定的标准；</p> <p>2、公司须向药店提供合法票据，并提供完善的售后服务；</p> <p>3、因商品质量导致的经济和法律责任，由公司联系生产企业承担；</p> <p>4、公司根据合同交付商品和履行服务收取的价格应该是本次采购成交医疗器械品种目录中确认的价格，但在采购期内政策性调价的品种除外，药店保留要求公司和代理机构向生产企业对发生政策性调价的商品相应调整成交价格的权利；</p> <p>5、双方约定以实销实结方式进行货款结算，并约定每月的月底为货款结算日（遇节假日、双休日顺延），结算日前双方须备齐单据，核对账目、一次结清。若药店不能按时付清货款，应书面向供货方详细说明理由，且最多不能超过原约定付款日期的三天付清货款。</p> <p>6、由药店直接同公司结算货款。</p>	<p>公司的权利：</p> <p>1、向药店销售助听器的权利，并提供完善的售后服务；</p> <p>2、以实销实结方式进行货款结算；</p> <p>3、若药店不能按时付清货款，应书面向供货方详细说明理由，且最多不能超过原约定付款日期的三天付清货款。</p> <p>公司的义务：</p> <p>1、提供的商品质量应符合国家药品监督管理部门规定的标准；</p> <p>2、须向药店提供合法票据，并提供完善的售后服务；</p> <p>3、因商品质量导致的经济和法律责任，由公司联系生产企业承担。</p>	<p>1、一方明确表示或者以自己的行为表明不履行合同义务的，对方可以要求其承担经济和法律责任；</p> <p>2、如果任何一方遇到妨碍按时履约的情况时（第三条情况除外），应及时以书面形式将拖延的事实、可能拖延的时间和原因通知对方，就解决方法进行协商；</p> <p>3、如果一方没有按照合同规定的义务履行合同，另一方有权要求违约方支付违约金。</p>

上述三家客户为公司联营模式下的主要客户，报告期内其销售收入合计占公司联营模式收入的比例分别为 92.51%、94.54%。

2、公司与医院、药店签署合作协议是否存在捆绑销售或者给予医院、药店或其业务人员回扣、返点、返利等约定，是否合法合规

公司与医院、药店签署合作协议不存在捆绑销售或者给予医院、药店或其业务人员回扣、返点、返利等约定，符合法律法规的要求。

（二）联营模式下产品价格、定价依据及公允性，是否与其他模式存在显著差异及合理性

联营模式下公司与医院、药店的分成情况为助听器销售额的固定百分比归医院、药店，其余归公司，而助听器的配件销售额全部归公司，其中助听器销售额以公司向终端消费者销售的零售价格为基础。公司助听器零售价格参照了供应商公布的不同型号助听器的官方指导价进行确定。

公司联营模式的销售情况以及与其他模式对比情况如下：

单位：万元

项目	2022年			2021年			公司额外的资源投入
	金额	占营业收入比例	毛利率	金额	占营业收入比例	毛利率	
联营模式	121.43	2.85%	66.40%	131.94	2.79%	72.85%	简单的装修宣传成本、助听器验配师人工成本
直营门店模式	3,401.44	79.75%	73.29%	3,559.89	75.27%	73.76%	房租、装修宣传成本、助听器验配师人工成本
残联模式	124.02	2.91%	59.26%	146.50	3.10%	68.63%	助听器验配师人工成本
加盟模式	492.5	11.55%	41.30%	671.74	14.20%	47.59%	无

公司残联模式下毛利率低于直营门店模式和联营模式，主要原因系直营门店模式和联营模式下额外投入的资源较多，公司需要提高销售价格和毛利率，以应对更多的资源额外投入成本。同样，残联模式下毛利率高于加盟模式，主要原因系相较于加盟模式，残联模式公司除销售助听器产品外，还支付验配师人工成本，进而提高销售价格和毛利率应对资源额外投入成本。

综上所述，联营模式下产品价格及定价依据具有公允性，与其他模式存在的差异具有合理性。

（三）公司、股东、董监高与合作方是否存在业务以外的资金往来，是否存在利益输送

根据报告期内公司银行流水，公司与股东、董监高、医院药店客户之间不存在异常的大额资金往来，不存在通过股东、董监高进行利益输送的情形；根据报告期内公司控股股东、实际控制人银行流水，其与医院药店客户之间不存在异常的大额资金往来，亦不存在通过公司股东、董监高进行利益输送的情形；同时公司及其股东、董监高出具的声明，承诺其与公司医院药店客户之间不存在业务以外的资金往来，亦不存在利益输送。

六、公司订单获取方式和途径的合法合规性，公司是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否可能因此受到处罚、是否构成重大违法违规。

报告期内，公司获取订单的渠道包括：①通过广告宣传、举办活动等方式招揽直营门店零售客户；②通过参与询价或竞争性磋商的方式获取相应业务。公司通过收集客户项目信息，联合部门项目评审、制作项目文件、报价，取得相应订单；③通过客户拜访、实地调研等渠道收集市场信息，与客户商务谈判，协商一致取得相应业务。

公司通过广告宣传、举办活动等方式招揽直营门店零售客户，符合相关法律法规的要求；公司通过询价采购或竞争性磋商渠道获取的订单，公司具备参与客户要求的资格，在满足条件后中标，与客户签订合同，完整地履行了相关法律法规及合同相对方要求的必要法律程序。此外，公司通过商务谈判等方式获取的订单系双方协商一致，亦不存在商业贿赂、不正当竞争的情形等违法违规行为。

综上，公司报告期内订单获取的方式和途径合法合规，不存在商业贿赂和不正当竞争的情形，亦不会因此受到处罚或构成重大违法违规。

七、主办券商核查程序及核查结论

(一) 具体核查程序

1、获取公司直营门店模式、残联项目模式、加盟模式等收入明细，分析其金额及占比的合理性；

2、获取直营门店助听器产品销售数量，访谈财务负责人了解直营门店销售数量和销售收入变化的原因；

3、获取公司货物流转、存货确认等内部控制制度文件，访谈财务负责人，了解新开店相关费用支出情况及会计核算方法、经营状况及盈利情况，并获取新开店2021年和2022年盈利情况，了解直营门店具体管理措施，包括但不限于货物流转、存货确认等；

4、访谈直营门店业务负责人，了解公司2021年和2022年开立和关闭直营门店情况及原因；

5、获取公司报告期各期末员工花名册、直营门店员工薪酬数据、报告期使用权资产折旧数据，核查分析直营门店服务人员数量、服务人员薪酬总额、服务人次、收入与租金比、服务人员人均收入、服务人员人均薪酬及其变化的合理性；

6、获取公司残联项目的询价文件、竞争性磋商文件、中标文件以及签署的采购合同等，核查分析公司是否存在参与公开招标，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形；

7、查阅《中华人民共和国招标投标法》《必须招标的工程项目规定》等法律法规关于必须招标的采购的规定，对公司未履行公开招投标的项目的合法合规性进行识别及核查；

8、通过查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、主管市场监督管理局等网站，核查公司招投标相关的诉讼及处罚情况；

9、获取公司联营模式下与医院、药店签署的合作协议，核查主要合同条款的合法合规性和定价依据及其公允性等；

10、获取公司及股东、董事、监事、高级管理人员关于与医院、药店是否存在业务以外的资金往来，是否存在利益输送的声明与承诺，结合公司银行流水以及控股股东、实际控制人的银行流水核查相关主体是否与医院、药店存在业务以外的资金往来或存在利益输送以及是否存在股东、董事、监事、高级管理人员进行利益输送的情形；

11、对相关业务的负责人进行了访谈，了解公司订单的获取方式和途径，同时获取公司关于订单获取的声明与承诺，核查公司订单获取方式的合法合规性。

(二) 核查结论

1、直营模式中直营门店模式销售收入在报告期内占比分别为 92.75%、93.29%，为主要的直营模式。2022 年公司直营门店助听器销售数量、平均单店收入较 2021 年均有所减少，下降幅度分别为 3.20%、9.76%，主要原因系受疫情影响，公司直营门店助听器整体零售数量有所减少，同时公司在 2022 年净增加 4 家直营门店，导致 2022 年直营门店平均数量较 2021 年增加了 5.88%，从而使公司平均单店门店收入下降 9.76%。因此公司直营门店数量、门店销售数量、平均单店收入分析与公司直营门店模式收入具有匹配性。

2、公司已建立《销售部管理制度》和《采购和存货管理制度》，对存货从采购、入库、出库到最终实现销售的流程进行了严格的控制，报告期内相关内部控制健全有效。

3、直营门店服务人员数量、服务人员薪酬总额、服务人次、收入与租金比、服务人员人均收入、服务人员人均薪酬的变化均具有合理性。

4、公司残联模式项目的订单以询价采购、竞争性磋商为主，不存在应履行招投标程序而未履行的情形，亦不存在未履行公开招投标的情形。报告期内公司不存在因招投标而受到相关主管部门行政处罚或者诉讼、纠纷等情形，亦不存在构成重大违法违规事项的情形；

5、公司与医院、药店签署合作协议不存在捆绑销售或者给予医院、药店或其业务人员回扣、返点、返利等约定，符合法律法规的要求；联营模式下产品价格及定价依据具有公允性，与其他模式存在的差异具有合理性；

6、根据报告期内公司银行流水，公司与股东、董监高、医院药店客户之间不存在异常的大额资金往来，不存在通过股东、董监高进行利益输送的情形；根据报告期内公司控股股东、实际控制人银行流水，其与医院药店客户之间不存在异常的大额资金往来，亦不存在通过公司股东、董监高进行利益输送的情形；同时公司及其股东、董监高出具的声明，承诺其与公司医院药店客户之间不存在业务以外的资金往来，亦不存在利益输送；

7、公司报告期内订单获取的方式和途径合法合规，不存在商业贿赂和不正

当竞争的情形，亦不会因此受到处罚或构成重大违法违规。

问题八、关于子公司

根据申报材料：（1）公司共由 40 家子公司，主要从事助听器及其相关配件的销售；部分子公司存在注册资本实缴比例较低、处于亏损状态、尚未开展经营活动等情形；（2）丽江市古城区声蓝医疗设备有限公司、新平声蓝医疗器械有限公司等子公司存在其他主体参股；（3）云南声蓝医疗科技有限公司、曲靖声蓝医疗设备有限公司、昭通声蓝医疗设备有限公司股权系转让方式取得；（4）公司于 2023 年 5 月转让子公司云南声蓝耳鼻喉医院有限公司的全部股权。

请公司补充说明：（1）公司设立较多子公司的原因，相关子公司是否与直营门店数量、地区存在销售管理对应关系；部分子公司注册资本实缴金额较低，相关子公司营运资金来源、与业务规模匹配情况，公司是否具备为子公司提供营运资金的能力；在部分子公司处于亏损状态或者尚未开展经营活动的情况下，公司持续设立子公司的背景、合理性，公司是否建立相应机制实现对各子公司的有效管理；（2）各子公司少数股东情况，与公司共同对外投资背景，履行的审议程序及合法合规性，出资价格、定价依据及合理性；少数股东与公司股东、董监高是否存在关联关系，是否存在股权代持或利益输送等情形；（3）公司收购子公司股权的具体情况，包括但不限于转让主体、收购时点、收购价格、定价依据及公允性，是否经审计或评估；（4）云南声蓝耳鼻喉医院有限公司转让前的主营业务，是否系医院、医疗机构或从事医疗服务；相关转让的背景原因、转让价格、定价依据及公允性，是否经审计或评估；受让方的基本情况，与公司及董监高人员是否存在关联关系，转让的真实性，是否存在股权代持；云南声蓝耳鼻喉医院有限公司报告期内对公司收入、利润的贡献情况，转让后是否对公司业绩构成重大不利影响。

请主办券商、律师、会计师核查上述相关事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司设立较多子公司的原因，相关子公司是否与直营门店数量、地区存在销售管理对应关系；部分子公司注册资本实缴金额较低，相关子公司营运资金来源、与业务规模匹配情况，公司是否具备为子公司提供营运资金的能力；在部分子公司处于亏损状态或者尚未开展经营活动的情况下，公司持续设立子公司的背景、合理性，公司是否建立相应机制实现对各子公司的有效管理；

(一) 公司设立较多子公司的原因，相关子公司是否与直营门店数量、地区存在销售管理对应关系

公司主要从事助听器销售业务，公司经营对助听器的直营门店零售具有较大依赖。为不断提升公司助听器零售的市场占有率，深挖消费潜力，公司制定了较为明确的新店开设战略安排。因此公司根据管理层战略安排，积极开拓助听器零售市场，适时开设新的直营门店。

公司直营门店的工商形式主要为分公司或者子公司。公司设立直营门店的通常做法为直营门店经营初期公司设立分公司进行运营，待门店实现盈利时公司将分公司进行注销转而成立新的子公司，同时由于公司与子公司在所得税税率和优惠方面存在一定的差异，公司上述将分公司注销转而成立新的子公司的行为可以在一定程度上实现节税的目的。综上所述公司设立较多的子公司的原因具有合理性。

公司的直营门店在工商注册方面体现为子公司或者分公司，除云南声蓝科技有限公司外，其他所有子公司及分公司均为公司的直营门店。

(二) 部分子公司注册资本实缴金额较低，相关子公司营运资金来源、与业务规模匹配情况，公司是否具备为子公司提供营运资金的能力

如上题所述，除云南声蓝科技有限公司外，所有子公司及分公司均为公司的直营门店，而直营门店的营运资金来源主要有股东实缴资金、自有资金滚动发展或母（总）公司临时资金周转。

报告期内公司直营门店模式销售收入分别为 3,559.89 万元、3,401.44 万元，占当期营业收入的比例分别为 75.27%、79.75%，公司的经营业绩对直营门店依赖程度较大。2021 年末和 2022 年末各直营门店货币资金余额占公司合并口径货

币资金余额的比例分别为 78.66%、86.24%。报告期内公司为支持直营门店的经营发展，将更多的资金投入到或留存至各直营门店中。各直营门店发展比较稳定，其资金与业务规模具有匹配性，公司具备为子公司、分公司提供营运资金的能力。

(三) 在部分子公司处于亏损状态或者尚未开展经营活动的情况下，公司持续设立子公司的背景、合理性，公司是否建立相应机制实现对各子公司的有效管理

1、在部分子公司处于亏损状态或者尚未开展经营活动的情况下，公司持续设立子公司的背景、合理性

公司持续设立子公司、分公司的背景主要有：一是部分分公司逐步实现盈利后，公司考虑将分公司注销转而成立子公司以实现节税的目的；二是公司根据市场考察情况以及战略安排等成立子公司、分公司。

部分子公司处于亏损状态或尚未开展经营活动的原因主要有：一是报告期内受疫情等因素的影响，部分直营门店的销售业绩未及预期；二是门店装修、员工培训以及门店所在地区品牌知名度等因素的影响，新增门店短期内产品销售收入较少，从而导致公司新增门店短期内无法盈利或者部门新设门店短期无法开展经营活动。

综上所述，在部分子公司处于亏损状态或者尚未开展经营活动的情况下，公司持续设立子公司的背景及原因具有合理性。

2、公司是否建立相应机制实现对各子公司的有效管理

报告期内公司已经在选址、运营、供应链、销售、资金等方面实现了对包括子公司在内的直营门店的有效管理，具体详见“问题七、二”的回复内容。

综上所述，公司已经建立了相应机制实现对各子公司的有效管理。

二、各子公司少数股东情况，与公司共同对外投资背景，履行的审议程序及合法合规性，出资价格、定价依据及合理性；少数股东与公司股东、董监高是否存在关联关系，是否存在股权代持或利益输送等情形；

(一) 各子公司少数股东情况，与公司共同对外投资背景，履行的审议程

序及合法合规性，出资价格、定价依据及合理性

截至本回复出具之日，公司各子公司存在少数股东的情况如下：

主体	少数股东	履行的审议程序	共同投资背景
丽江市古城区声蓝医疗设备有限公司	和瑶持股 10%	2021年1月13日股东会决议	公司拟在丽江地区开展业务；和瑶为云南丽江人，且为公司员工，拥有丽江地区助听器行业资源，双方经协商开展合作。
新平声蓝医疗器械有限公司	张耀匀持股 30%	2021年1月13日股东会决议	公司拟在新平彝族傣族自治县开展业务；张耀匀为公司员工，在该地区拥有助听器行业资源，同时已从业 10 余年，具备丰富的业务经验，双方经协商开展合作。
玉溪声之蓝医疗器械有限公司	韦倩茹、杨丽娜、王砚娜、李黎各持股 5%	2021年3月12日股东会决议	公司拟在玉溪市开展业务；韦倩茹、李黎为云南玉溪人，便于负责子公司日常经营，杨丽娜、王砚娜在该地区拥有助听器行业资源，为发挥员工积极性，公司与上述自然人（均为公司员工）经协商开展合作。
玉溪声锦医疗器械有限公司	韦倩茹、杨丽娜、王砚娜、李黎各持股 5%	2021年3月12日股东会决议	公司拟在玉溪市开展业务；韦倩茹、李黎为云南玉溪人，便于负责子公司日常经营；杨丽娜、王砚娜在该地区拥有助听器行业资源，为发挥员工积极性，公司与上述自然人（均为公司员工）经协商开展合作。
盈江声蓝医疗器械有限公司	兰洁持股 20%，祁红梅、张金玲各持股 10%	2022年1月4日股东会决议	公司拟在德宏州开展业务；兰洁、祁红梅、张金玲在当地均拥有助听器行业资源，且拥有丰富的助听器销售经验，公司与上述自然人经协商开展合作。
丽江市古城区声之蓝医疗设备有限公司	和瑶持股 15%，徐丹持股 5%	2022年1月4日股东会决议	公司拟在丽江地区开展业务；和瑶为云南丽江人，且为公司员工，拥有丽江地区助听器行业资源；徐丹为公司员工，为发挥员工积极性，公司与上述自然人经协商开展合作。
剑川声蓝医疗器械有限公司	杨宗琴持股 10%	2022年1月4日股东会决议	公司拟在大理白族自治州开展业务；杨宗琴在该地区拥有助听器行业资源，同时具备丰富的从业经验，双方经协商开展合作。
巍山声蓝医疗设备有限公司	杨宗琴、史祥各持股 10%	第一届董事会第三次会议	公司拟在大理白族自治州开展业务；杨宗琴在该地区拥有助听器行业资源，同时具备丰富的从业经验；史祥为公司监事会主席，利用自身储备的行业资源参

主体	少数股东	履行的审议程序	共同投资背景
			与对新设子公司的实际经营管理，公司与上述自然人经协商开展合作。
玉溪声蓝医疗科技有限公司	任德惠、向金艳、郭林、李雯瑞、史祥、苏磊、何龙色、王砚娜、杨丽琼各持股5%	2022年9月28日股东会决议	该子公司全部少数股东均为公司员工，郭林、王砚娜、史祥为公司董事、监事、高级管理人员；为发挥员工积极性，公司与玉溪地区员工经协商开展合作，设立新的子公司。
日喀则瑞音医疗科技有限公司	赵红、史祥各持股8%，杨丽娜、张耀匀、郭林、李元芬、王砚娜各持股5%，杨青霞持股4%	2022年9月28日股东会决议	该子公司全部少数股东均为公司员工，且除杨丽娜、张耀匀、杨青霞外均为公司董事、监事、高级管理人员；公司经了解日喀则地区关于助听器行业政策，拟在该地区开展业务，公司核心管理层人员在该地区拥有销售渠道储备和业务资源，故公司与上述自然人经协商开展合作。

上述主体均为公司与少数股东共同出资设立，出资价格均为1元/注册资本，以注册资本为定价依据，由于少数股东在投资设立上述子公司时，子公司暂未开展实际业务，故上述定价具备公允性、合理性。

根据《公司法》第十六条：“公司向其他企业投资或者为他人提供担保，依照公司章程的规定，由董事会或者股东会、股东大会决议；公司章程对投资或者担保的总额及单项投资或者担保的数额有限额规定的，不得超过规定的限额。”

公司股改之前，各时段的章程中未约定股东会/大会、董事会对外投资权限的审议金额。根据声蓝医疗《公司章程（2023年3月版）》第二十九条规定：“公司股东大会由全体发起人（股东）组成。股东大会是公司的权力机构，其职权是：……（十五）审议批准达到以下标准的重大购买或者出售资产、对外投资（含委托理财、对子公司投资等）：1、交易涉及的资产总额或成交金额占公司最近一期经审计总资产百分之五十以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；2、交易涉及的资产净额或成交金额占公司最近一个会计年度经审计净资产绝对值的百分之五十以上，且超过一千五百万的。”2023年公司合计投资金额尚未达到股东大会审议标准，故公司投资设立巍山声蓝医疗设备有限公司履行的审议程序为公司董事会表决通过。除此之外，其他各项投资均经股东会/股东大会表决通过。

综上，公司与相关主体共同对外投资均已履行内部审议程序，符合《公司法》及各事项审议时《公司章程》的规定。

（二）少数股东与公司股东、董监高是否存在关联关系，是否存在股权代持或利益输送等情形

子公司少数股东中，除表格中列示属于公司董事、监事、高级管理人员及员工的情形外，与公司股东、董事、监事、高级管理人员不存在其他关联关系；上述子公司的少数股东所持子公司股权均为实际持有，不存在股权代持或利益输送等情形，亦不存在其他利益安排。

三、公司收购子公司股权的具体情况，包括但不限于转让主体、收购时点、收购价格、定价依据及公允性，是否经审计或评估；

（一）公司在报告期内收购子公司股权情况

报告期内，公司收购昭通声蓝医疗设备有限公司、曲靖声蓝医疗设备有限公司共 2 家子公司股权，具体情况如下：

1、昭通声蓝医疗设备有限公司

2021 年 3 月，公司受让控股子公司昭通声蓝自然人股东刘世焕持有的 3 万股权（占注册资本 10%，认缴资本 3 万元，实缴资本 0 元），昭通声蓝就上述事项作出股东会决议。根据双方签署的股权转让协议，由于刘世焕所持股权未实缴，故股权转让以 0 元转让，股权转让定价合理，未经审计或评估，不存在溢价及损害公司利益的情形。

2、曲靖声蓝医疗设备有限公司

2021 年 5 月，公司受让控股子公司曲靖声蓝自然人股东杨朝惠持有的 5 万股权（占注册资本 20%，认缴资本 5 万元，实缴资本 0 元），曲靖声蓝就上述事项作出股东会决议。根据双方签署的股权转让协议，由于杨朝惠所持股权未实缴，故股权转让以 0 元转让，股权转让定价合理，未经审计或评估，不存在溢价及损害公司利益的情形。

（二）公司在报告期前收购子公司股权情况

报告期前，公司收购云南声蓝医疗科技有限公司、云南声蓝耳鼻喉医院有限公司、攀枝花深蓝医疗器械有限公司共 3 家子公司股权，具体情况如下：

1、云南声蓝医疗科技有限公司

2020 年 7 月，公司分别受让云南声蓝医疗科技有限公司股东李巍持有的 87 万股权（占注册资本 87%，认缴资本 87 万元）、赵红持有的 12 万股权（占注册资本 12%，认缴资本 12 万元）、史祥持有的 1 万股权（占注册资本 1%，认缴资本 1 万元），云南声蓝医疗科技有限公司就上述事项作出股东会决议。由于股权转让时云南声蓝医疗科技有限公司未实际开展经营业务，且股东均未实缴出资，故上述股权均以 0 元转让，股权转让定价合理，未经审计或评估，不存在溢价及损害公司利益的情形。

2、云南声蓝耳鼻喉医院有限公司

2020 年 7 月，公司分别受让云南声蓝耳鼻喉医院有限公司股东李巍持有的 87 万股权（占注册资本 87%，认缴资本 87 万元）、赵红持有的 12 万股权（占注册资本 12%，认缴资本 12 万元）、史祥持有的 1 万股权（占注册资本 1%，认缴资本 1 万元），云南声蓝耳鼻喉医院有限公司就上述事项作出股东会决议。根据财务报表，由于股权转让前云南声蓝耳鼻喉医院有限公司净资产为负，故上述股权均以 0 元转让，股权转让定价合理，未经审计或评估，不存在溢价及损害公司利益的情形。

3、攀枝花深蓝医疗器械有限公司

2020 年 8 月，公司分别受让攀枝花深蓝医疗器械有限公司股东李丽华持有的 43.5 万股权（占注册资本 87%，认缴资本 43.5 万元）、史剑持有的 6.5 万股权（占注册资本 13%，认缴资本 6.5 万元），攀枝花深蓝医疗器械有限公司就上述事项作出股东会决议。根据财务报表，由于股权转让前攀枝花深蓝医疗器械有限公司净资产为负，且股东均未实缴出资，故上述股权均以 0 元转让，股权转让定价合理，未经审计或评估，不存在溢价及损害公司利益的情形。

综上，公司在报告期前后存在收购云南声蓝医疗科技有限公司等 5 家子公司股权的情况，转让主体均为自然人股东，收购价格具备公允性和合理性，均未经

审计和评估。

四、云南声蓝耳鼻喉医院有限公司转让前的主营业务，是否系医院、医疗机构或从事医疗服务；相关转让的背景原因、转让价格、定价依据及公允性，是否经审计或评估；受让方的基本情况，与公司及董监高人员是否存在关联关系，转让的真实性，是否存在股权代持；云南声蓝耳鼻喉医院有限公司报告期内对公司收入、利润的贡献情况，转让后是否对公司业绩构成重大不利影响。

(一) 云南声蓝耳鼻喉医院有限公司转让前的主营业务，是否系医院、医疗机构或从事医疗服务

云南声蓝耳鼻喉医院有限公司转让前的主营业务为助听器及其配件产品的销售，系公司主营业务的组成部分。该公司系医疗机构，已取得登记号PDY61337-153010216D2292《医疗机构执业许可证》，从事助听器产品的验配服务及听力诊疗服务，未从事其他耳鼻喉相关的医疗服务。

(二) 相关转让的背景原因、转让价格、定价依据及公允性，是否经审计或评估；受让方的基本情况，与公司及董监高人员是否存在关联关系，转让的真实性，是否存在股权代持

公司未来战略发展方向为在稳步推进助听器及器配件产品销售网搭建的基础上，加强自主研发、培育和生产自研产品。云南声蓝耳鼻喉医院有限公司的耳鼻喉医疗服务持续优化，需要较多的资金和专业人员投入，且不符合公司未来对助听器产品生产、销售业务聚焦的理念。2023 年一季度，云南声蓝耳鼻喉医院有限公司亏损，业绩贡献能力较差。公司基于未来战略、收入利润贡献能力等多方面因素综合考虑，于 2023 年 5 月将持有的云南声蓝耳鼻喉医院有限公司 100% 股权转让。

2023 年 5 月 18 日，云南声蓝耳鼻喉医院有限公司召开股东会决议，同意股东云南声蓝医疗控股股份有限公司将其持有云南声蓝耳鼻喉医院有限公司 100% 股权，按 57 万元转让给昆明蓝舜商贸有限公司。同日，双方就上述事宜签署了《股权转让协议》。转让价格按照云南声蓝医疗控股股份有限公司在转让前已实缴的注册资本为定价依据，2022 年末云南声蓝耳鼻喉医院有限公司每股净资产

低于 1 元/股，上述定价具备公允性、合理性。本次股权转让未经审计和评估。

本次股权转让的受让方为昆明蓝舜商贸有限公司，为公司加盟商，其控股股东、执行董事兼总经理为刘志荣，少数股东、监事为陈彪。上述二人为行业内经验丰富的从业人员，希望拓展耳鼻喉相关业务，故受让云南声蓝耳鼻喉医院有限公司股权。除昆明蓝舜商贸有限公司为公司加盟商外，刘志荣、陈彪与公司董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，股权转让对价公允，相关审议程序合法合规，系真实转让，不存在代持/被代持或其他利益安排的情形。

（三）云南声蓝耳鼻喉医院有限公司报告期内对公司收入、利润的贡献情况，转让后是否对公司业绩构成重大不利影响

云南声蓝耳鼻喉医院有限公司报告期内及 2023 年一季度营业收入、净利润情况及占比如下：

单位：元

期间	营业收入			净利润		
	子公司	总体	占比	子公司	总体	占比
2021 年度	1,057,618.61	47,296,443.85	2.24%	148,024.36	7,641,233.77	1.94%
2022 年度	527,730.80	42,650,198.87	1.24%	80,514.33	2,408,043.06	3.34%
2023 年一季度	886,385.05	15,009,347.26	5.91%	-281,227.73	2,142,518.04	-

注：报告期（2021 年度、2022 年度）为经审计数据，2023 年一季度为未经审计数据。

报告期内，云南声蓝耳鼻喉医院有限公司营业收入、净利润占合并报表营业收入、净利润的比例较低，对收入、利润的贡献度均较低。且 2023 年一季度公司亏损，故转让后对公司业绩不会构成重大不利影响。

综上，云南声蓝耳鼻喉医院有限公司系医院，转让前的主营业务为助听器及其配件产品的销售，股权转让具备合理的商业背景，转让价格具备公允性，定价依据合理，本次转让未经审计和评估；受让方为昆明蓝舜商贸有限公司，受让方及其股东、董事、监事、高级管理人员与公司及董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，转让具备真实性，不存在股权代持；云南声蓝耳鼻喉医院有限公司报告期内及 2023 年一季度对公司收入、利润的贡献度均较低，转让后不会对公司业绩构成重大不利影响。

五、主办券商核查程序及核查结论

(一) 具体核查程序

1、访谈直营门店业务相关负责人和财务负责人，了解公司部分子公司处于亏损状态或者尚未开展经营活动的情况下，公司持续设立子公司的背景、合理性；

2、获取公司货物流转、存货确认等内部控制制度文件，访谈公司财务负责人，了解部分子公司注册资本实缴金额较低的情况营运资金来源，了解直营门店具体管理措施，包括但不限于货物流转、存货确认等；

3、访谈公司实际控制人，了解子公司少数股东基本情况、与公司共同投资设立子公司的背景；查阅公司与少数股东共同设立子公司履行的审议程序，确认相关程序是否符合《公司法》《公司章程》的规定；获取公司董事、监事、高级管理人员签署的《自然人股东、董事、监事、高级管理人员调查表》，网络核查少数股东是否与公司股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系；查阅公司与少数股东签署的《股东投资协议》，取得公司与相关主体共同设立子公司的说明，取得子公司少数股东关于不存在股权代持情形的说明。

4、网络核查公司存在的收购子公司股权情况，获取并查阅相关股权转让时履行的审议程序、转让双方签署的股权转让协议、被转让公司财务报表，核查未支付股权转让价款的定价公允性。

5、实地走访云南声蓝耳鼻喉医院有限公司经营场所，查看该公司业务模式，获取该公司经营资质文件；获取并查阅云南声蓝耳鼻喉医院有限公司转让时的工商变更文件、股东会决议、股权转让协议、支付转让价款银行回单等文件，访谈公司实际控制人，了解股权转让的背景；网络核查受让方是否与公司股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，取得公司关于不存在股权代持情形的说明；获取并查阅公司 2023 年一季度财务报表，核查拟挂牌公司是否对云南声蓝耳鼻喉医院有限公司存在业绩依赖。

(二) 核查结论

1、公司的直营门店在工商注册方面体现为子公司或者分公司，除云南声蓝科技有限公司外，所有子公司及分公司均为公司的直营门店；报告期内各直营门

店发展比较稳定，其资金与业务规模具有匹配性，公司具备为子公司、分公司提供营运资金的能力；

2、公司持续设立子公司、分公司的背景主要有：一是部分分公司逐步实现盈利后，公司考虑将分公司注销转而成立子公司以实现节税的目的；二是公司根据市场考察情况以及战略安排等成立子公司、分公司。在部分子公司处于亏损状态或者尚未开展经营活动的情况下，公司持续设立子公司的背景及原因具有合理性；

3、公司已经建立了相应机制实现对各子公司的有效管理；

4、各子公司少数股东与公司共同对外投资具备合理的商业背景和业务实质，履行的审议程序符合《公司法》《公司章程》的规定，出资价格、定价依据具备合理性；除属于公司董事、监事、高级管理人员及员工的情形外，少数股东与公司股东、董事、监事、高级管理人员不存在其他关联关系，不存在股权代持或利益输送等情形；

5、公司在报告期前后存在收购云南声蓝医疗科技有限公司、云南声蓝耳鼻喉医院有限公司、攀枝花深蓝医疗器械有限公司、昭通声蓝医疗设备有限公司、曲靖声蓝医疗设备有限公司共 5 家子公司股权的情况，转让主体均为自然人股东，收购价格具备公允性和合理性，均未经审计和评估；

6、云南声蓝耳鼻喉医院有限公司系医院，转让前的主营业务为助听器及其配件产品的销售；转让系公司对未来战略规划、子公司收入利润贡献能力等多方面因素综合考虑进行的决策，以转让前公司实缴注册资本金额 57 万元为定价依据，具备公允性，本次转让未经审计和评估；受让方为昆明蓝舜商贸有限公司，为公司加盟商，受让方及其股东、董事、监事、高级管理人员与公司及董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，转让具备真实性，不存在股权代持；云南声蓝耳鼻喉医院有限公司报告期内及 2023 年一季度对公司收入、利润的贡献度均较低，转让后不会对公司业绩构成重大不利影响。

问题九、关于经营场所

根据申报材料：（1）公司租赁的部分经营场所未获取权属证明文件，部分

经营场所未办理消防手续；（2）部分经营场所租赁期限已经届满或将于今年年底届满；（3）公司租赁部分经营场所出租方为公司董监高等关联方。

请公司：（1）结合公司租赁经营场所的权属瑕疵，说明相关租赁是否合法合规，公司是否存在受到行政处罚的风险；公司经营场所是否涉及人员密集场所、公众聚集场所等，需要办理的消防手续（消防验收、消防备案或进行消防安全检查）；相关经营场所未办理消防手续的原因，公司是否为上述经营场所消防手续办理的义务主体，是否存在受到行政处罚的风险；（2）租赁期限届满或即将届满的经营场所续期计划、是否存在实质性障碍，出租方是否有权单方变更或取消租赁协议，是否存在纠纷或潜在的争议；结合上述合规性瑕疵及租赁期限情况，说明公司能否持续、稳定使用相关经营场所，测算无法继续使用的场所有数量、占比、对公司业绩的影响；（3）关联租赁的价格、定价依据及公允性，与非关联方租赁价格是否存在显著差异，关联方是否存在为公司代垫成本、分摊费用情形，是否存在利益输送。

请主办券商、律师核查上述事项（1）至（2），并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项（3），并发表明确意见。

【回复】

一、结合公司租赁经营场所的权属瑕疵，说明相关租赁是否合法合规，公司是否存在受到行政处罚的风险；公司经营场所是否涉及人员密集场所、公众聚集场所等，需要办理的消防手续（消防验收、消防备案或进行消防安全检查）；相关经营场所未办理消防手续的原因，公司是否为上述经营场所消防手续办理的义务主体，是否存在受到行政处罚的风险；

（一）结合公司租赁经营场所的权属瑕疵，说明相关租赁是否合法合规，公司是否存在受到行政处罚的风险

截至本回复签署之日，公司共有 62 处房屋租赁，其中尚有 13 处租赁房产公司未获取房产证等可以证明房屋权属的文件。相关租赁合同为公司及子公司、分公司与出租房按照《民法典》等法律法规的要求协商约定的，符合法律法规的规定。

《中华人民共和国城乡规划法（2019修正）》的第六十六条规定：“建设单位或者个人有下列行为之一的，由所在地城市、县人民政府城乡规划主管部门责令限期拆除，可以并处临时建设工程造价一倍以下的罚款：（一）未经批准进行临时建设的；（二）未按照批准内容进行临时建设的；（三）临时建筑物、构筑物超过批准期限不拆除的。”和第六十七条规定：“建设单位未在建设工程竣工验收后六个月内向城乡规划主管部门报送有关竣工验收资料的，由所在地城市、县人民政府城乡规划主管部门责令限期补报；逾期不补报的，处一万元以上五万元以下的罚款。”因此若公司上述存在权属瑕疵的租赁房产被认定为违建房产，则被相关部门行政处罚的责任主体为建设单位或个人，公司不存在被行政处罚的风险。报告期内，公司、分公司、子公司未出现因租赁房产无产权证书或其他权属证明文件或相关主管部门批准房屋建设的许可文件的发生租赁相关纠纷，也未曾因此受到相关行政处罚。

根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释（2020修正）》第二条第一款“出租人就未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定建设的房屋，与承租人订立的租赁合同无效”、第三条第一款“出租人就未经批准或者未按照批准内容建设的临时建筑，与承租人订立的租赁合同无效”之规定，相关租赁合同存在被有权机关认定无效的风险，亦存在被主管部门责令拆除而导致公司及子公司或分公司无法继续使用租赁房产的风险。但上述未获取房产证的租赁房产系销售经营用房，不涉及生产，且在相同区域具有较强可替代性，搬迁成本低，不会对公司正常经营产生重大不利影响。

就公司存在上述租赁物业瑕疵并由此可能给公司造成不利影响的情形，公司控股股东、实际控制人李巍已出具承诺：“未来公司若因所租赁的房产在租赁期内因权属问题无法继续正常使用，或因未按照相关法律法规的规定履行租赁备案登记等情形受到行政处罚，由本人承担由此对公司造成的全部损失。”

综上所述，相关租赁存在被认定无效的风险，且公司已在公开转让说明中就上述风险作了重大事项提示。同时公司不存在受到行政处罚的风险。

（二）公司经营场所是否涉及人员密集场所、公众聚集场所等，需要办理

的消防手续（消防验收、消防备案或进行消防安全检查）

《中华人民共和国消防法》第七十三条第三款规定“公众聚集场所，是指宾馆、饭店、商场、集贸市场、客运车站候车室、客运码头候船厅、民用机场航站楼、体育场馆、会堂以及公共娱乐场所等”。因此公司及子公司、分公司的经营场所均不涉及人员密集场所、公众聚集场所等。

《中华人民共和国消防法》第十三条规定：“国务院住房和城乡建设主管部门规定应当申请消防验收的建设工程竣工，建设单位应当向住房和城乡建设主管部门申请消防验收。

前款规定以外的其他建设工程，建设单位在验收后应当报住房和城乡建设主管部门备案，住房和城乡建设主管部门应当进行抽查。

依法应当进行消防验收的建设工程，未经消防验收或者消防验收不合格的，禁止投入使用；其他建设工程经依法抽查不合格的，应当停止使用。”消防验收和消防备案的义务主体应为建设单位。因此公司不属于建设单位，无需进行消防验收和消防备案。

另根据《中华人民共和国消防法》第十五条“公众聚集场所在投入使用、营业前，建设单位或者使用单位应当向场所所在地的县级以上地方人民政府消防救援机构申请消防安全检查，作出场所符合消防技术标准和管理规定的承诺，提交规定的材料，并对其承诺和材料的真实性负责”之规定，公众聚集场所在投入使用、营业前，申请消防安全检查的主体一般为建设单位或者使用单位。

公司及子公司的经营场所均不涉及人员密集场所、公众聚集场所等，不属于建设单位，无需进行营业前消防安全检查。

综上所述，公司经营场所不涉及人员密集场所、公众聚集场所等，无需办理的消防手续（消防验收、消防备案或进行消防安全检查）。

（三）相关经营场所未办理消防手续的原因，公司是否为上述经营场所消防手续办理的义务主体，是否存在受到行政处罚的风险

目前已取得消防验收的场所为子公司云南声蓝科技有限公司自有的房产。公

司及子公司的自有房产或租赁房产均未办理消防验收手续，主要原因为：根据《中华人民共和国消防法》等法律、法规等规定，建设单位应当报消防设计审查验收主管部门备案，消防设计审查验收主管部门应当对备案的其他建设工程进行抽查。对于公司购买的、正在租赁的但未办理消防验收备案的房产，由于公司及子公司不是该等房产的建设单位，因此不是消防验收备案的法定义务主体，无法申请对购买的或租赁房屋进行消防验收备案。

公司已经就上述部分日常经营场所尚未取得消防验收的风险在《公开转让说明书》作重大事项提示。

综上所述，公司不属于申请消防验收或备案的义务主体，非公众聚集场所，无需进行营业前消防安全检查。公司的经营场所符合消防安全要求，无重大消防安全隐患，但依然存在因消防问题导致其受到相关主管政府部门处罚的风险，存在经营场所被停止使用、被要求搬迁或者出现任何纠纷的风险。

二、租赁期限届满或即将届满的经营场所续期计划、是否存在实质性障碍，出租方是否有权单方变更或取消租赁协议，是否存在纠纷或潜在的争议；结合上述合规性瑕疵及租赁期限情况，说明公司能否持续、稳定使用相关经营场所，测算无法继续使用的场所有数量、占比、对公司业绩的影响；

(一) 租赁期限届满或即将届满的经营场所续期计划、是否存在实质性障碍，出租方是否有权单方变更或取消租赁协议，是否存在纠纷或潜在的争议

截至本回复签署之日，公司共有 26 份租赁合同即将在 2023 年到期。上述租赁期即将届满的经营场所，公司均拟续签租赁合同，继续承租。

根据租赁协议，出租方在租赁有效期内一般无权任意单方变更或取消租赁协议，而租赁期届满后，出租人有权单方面变更或选择不续签租赁协议，但是公司与出租人的合作时间一般较长，双方租赁关系具有稳定性，因此公司续签租赁合同不存在实质性障碍。报告期内公司与出租人之间不存在纠纷或潜在的争议。

(二) 结合上述合规性瑕疵及租赁期限情况，说明公司能否持续、稳定使用相关经营场所，测算无法继续使用的场所有数量、占比、对公司业绩的影响

1、存在权属瑕疵的租赁

出租方未提供产权证书、其他权属证明文件或相关主管部门批准房屋建设的许可文件的，公司无法确定该等租赁房屋是否为已获相关主管部门批准建设的建筑，因此相关租赁合同存在被有权机关认定无效的风险，亦存在被主管部门责令拆除而导致公司、子公司、分公司无法继续使用的风险。公司已经在《公开转让说明中》将上述经营场所无法继续使用的风险进行了重大事项提示。

根据《民法典》的相关规定，因第三人主张权利，致使承租人不能对租赁物使用、收益的，承租人可以要求减少租金或者不支付租金；对于出租人的违约行为，承租人可以主张其承担违约责任。因此，如果出租房屋被主管部门要求拆除相关建筑或被行政处罚导致出租人无法出租房屋的，承租人可以主张减少租金或者不支付租金，并要求出租人承担违约责任，从而减小公司的损失。

若上述物业被认定为出租方无权出租而要求公司搬迁，公司寻找替代性物业的成本和难度较低。且就公司存在上述租赁物业瑕疵并由此可能给公司造成不利影响的情形，公司控股股东、实际控制人李巍已出具承诺：“未来公司若因所租赁的房产在租赁期内因权属问题无法继续正常使用，或因未按照相关法律法规的规定履行租赁备案登记等情形受到行政处罚，由本人承担由此对公司造成的全部损失。”

综上所述，公司租赁经营场所的权属瑕疵不会对公司经营造成重大不利影响，不构成本次挂牌的实质性障碍。

2、存在未及时办理消防手续的租赁

根据相关法律法规的规定，公司不属于申请消防验收或备案的义务主体，非公众聚集场所，无需进行营业前消防安全检查。

公司主营业务为助听器及其配件产品的销售，不存在重大安全隐患，公司及子公司已建立了较为健全的消防安全管理制度，同时在经营场所配置了相关消防设施、器材、消防安全标志，符合消防安全要求，无重大消防安全隐患。报告期内，公司及子公司均未发生消防安全方面的事故、纠纷，亦未受到消防主管部门的处罚。

公司控股股东、实控人李巍承诺：“若公司及/或子公司因消防问题导致其

受到任何相关主管政府部门的处罚，或者致使其房屋建筑物被停止使用、被要求搬迁或者出现任何纠纷的，或者使得其生产经营遭受损失的，本人作为控股股东、实际控制人将无条件代公司及/或控股子公司承担前述所有相关行政处罚涉及的罚款、搬迁费用以及公司及/或控股子公司遭受的全部经济损失，且自愿放弃向公司及/或子公司追偿的权利，保证公司及/或子公司的日常经营不会因前述消防瑕疵事宜受到重大不利影响。”

综上所述，公司租赁经营场所存在未办理消防手续的可能性，但不会对本公司经营造成重大不利影响，不构成本次挂牌的实质性障碍。

3、部分租赁协议的期限即将届满

公司与出租人的合作时间一般较长，且双方租赁关系具有稳定性，同时若部分出租人选择不续签租赁协议，公司寻找替代性租赁场所的成本和难度较低。因此针对部分租赁协议的期限即将届满的情形，公司续租租赁协议不存在实质性障碍，亦不会对公司经营造成重大不利影响。

报告期内公司不存在因为租赁房产的权属瑕疵、消防手续合规瑕疵以及租赁协议无法续签导致的公司无法持续使用租赁场所的情形，与出租人未发生过纠纷或潜在的争议。公司与出租人的合作具有稳定性，且公司寻找替代性租赁场所的难度和成本均较低。因此公司无法继续使用租赁场所的可能性较低，且不会对公司经营产生重大不利影响。

三、关联租赁的价格、定价依据及公允性，与非关联方租赁价格是否存在显著差异，关联方是否存在为公司代垫成本、分摊费用情形，是否存在利益输送。

报告期内，公司作为承租人向控股股东、实际控制人及其他关联方租入房产简要情况及与相同地区办公用写字楼、商铺市场租赁价格对比情况列示如下：

单位：m²、元、元/m²/月

租赁期间	承租方	出租方	面积 (m ²)	合同金额 (元)	租赁单价 (元/m ² /月)	市场价格 (元/m ² /月)
2021 年度						

租赁期间	承租方	出租方	面积 (m ²)	合同金额 (元)	租赁单价 (元/m ² /月)	市场价格 (元/m ² /月)
2021.1.1 -2021.7.31	楚雄分公司	李巍	72.95	21,000.00	41.12	35-83.3
2021.8.1 -2021.12.31	楚雄声蓝医疗器械有限公司	李巍	72.95	15,000.00	41.12	35-83.3
2021.1.1 -2021.12.31	声蓝医疗(代昆明声悦蓝医疗科技有限公司租赁)	李巍	159.18	60,000.00	31.41	25-40
2021.1.1 -2021.12.31	怒江分公司	李巍	100.81	36,000.00	29.76	24-45
2021.1.1 -2021.12.31	个旧声蓝医疗有限公司	李巍	50.84	30,000.00	49.17	35-85
2021.1.1 -2021.12.31	云南声蓝耳鼻喉医院有限公司	李巍	301.5	180,000.00	49.75	35-55
2021.1.1 -2021.12.31	声蓝医疗	李巍	301.5	180,000.00	49.75	35-55
2021.6.1 -2021.12.31	云南声蓝医疗科技有限公司	李巍	250.1	63,000.00	35.99	35-55
2021.1.1 -2021.12.31	建水声蓝医疗有限公司	赵红	47.75	42,000.00	73.30	58-100
2021.2.1 -2021.12.31	曲靖声蓝医疗设备有限公司	赵红	100	22,000.00	20.00	15-30
2022 年度						
2022.1.1 -2022.12.31	楚雄声蓝医疗器械有限公司	李巍	72.95	54,000.00	61.69	35-83.3
2022.1.1 -2022.12.31	昆明声悦蓝医疗科技有限公司	李巍	159.18	72,000.00	37.69	25-40
2022.1.1 -2022.12.31	怒江分公司	李巍	100.81	48,000.00	39.68	24-45
2022.1.1 -2022.12.31	个旧声蓝医疗有限公司	李巍	50.84	48,000.00	78.68	45-85
2022.1.1 -2022.12.31	云南声蓝耳鼻喉医院有限公司	李巍	301.5	180,000.00	49.75	35-55
2022.1.1 -2022.12.31	声蓝医疗	李巍	301.5	180,000.00	49.75	35-55
2022.1.1 -2022.12.31	云南声蓝医疗科技有限公司	李巍	301.5	180,000.00	49.75	35-55
2022.1.1 -2022.12.31	建水声蓝医疗有限公司	赵红	47.75	54,000.00	94.24	58-100
2022.1.1 -2022.12.31	曲靖声蓝医疗设备有限公司	赵红	150.12	42,000.00	23.31	15-30

注：上表市场价格区间为 58 同城、安居客搜索同地区厂房租赁价格区间。

上表中，公司作为承租人向关联方租入的房产地理位置较为分散，位于云南省各地州，部分地州不存在可比的向非关联方租赁情况，故将上述关联租赁价格与各地同类房产市场租赁价格进行对比。房屋租赁市场价格主要受地理位置、新旧程度、配套服务、租赁面积等因素影响，市场价格存在一定区间。

报告期内关联租赁交易价格系参考公司承租房产所在地市场平均价格经协商确定。根据 58 同城、安居客等查询结果，公司关联租赁价格均处于同地区办公楼租赁市场价格区间内。公司关联租赁价格与市场价格不存在显著差异，价格公允，上述关联租赁均为具备商业背景的真实交易，关联方不存在为公司代垫成本、分摊费用情形，不存在利益输送情形。

四、主办券商核查程序及核查结论

（一）具体核查程序

1、查阅《中华人民共和国城乡规划法（2019 修正）》中关于违章建筑的法律责任的规定；

2、查阅《中华人民共和国消防法》《建设工程消防设计审查验收管理暂行规定》等法律法规关于人员密集场所、公众聚集场所等以及消防手续（消防验收、消防备案或进行消防安全检查）办理要求的规定；

3、访谈相关负责人，了解公司部分经营场所未办理消防手续的原因，了解公司的租赁期限届满或即将届满的经营场所续期计划，了解公司寻找替代性租赁房产的难度和成本；

4、获取公司与出租人签署的尚在有效期的租赁合同，查阅租赁合同双方相关权利与义务；

5、查阅《民法典》中关于出租人违约的相关规定；

6、获取公司控股股东、实际控制人关于租赁物业瑕疵和未及时办理消防手续的声明与承诺；

7、获取并查阅了报告期内公司及子公司关联租赁合同、关联租赁明细，对

关联租赁的定价情况与第三方价格或公开市场公允价格进行对比分析。

（二）核查结论

- 1、若公司存在权属瑕疵的租赁房产被认定为违建房产，则被相关部门行政处罚的责任主体为建设单位或个人，公司不存在被行政处罚的风险；
- 2、公司经营场所不涉及人员密集场所、公众聚集场所等，无需办理的消防手续（消防验收、消防备案或进行消防安全检查）；
- 3、公司的经营场所符合消防安全要求，无重大消防安全隐患，但依然存在因消防问题导致其受到相关主管政府部门处罚的风险，存在经营场所被停止使用、被要求搬迁或者出现任何纠纷的风险；
- 4、公司报告期内关联租赁的价格公允，系参考公司承租房产所在地市场价格经协商确定，与第三方、同地区或类似地区租金价格不存在明显差异，具有公允性；关联方不存在为公司代垫成本、分摊费用情形，不存在利益输送情形。

问题十、关于其他事项

（1）2019年10月，史剑将1%公司股权以3万元价格转让给史祥；2022年11月，李巍将2%公司股权以30万元价格转让给丁辉。请公司补充说明上述股权转让的定价依据及合理性。（2）公司的“声蓝”商标系继受取得。请公司补充说明受让背景、价格、定价依据及合理性，是否存在权属纠纷。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、2019年10月，史剑将1%公司股权以3万元价格转让给史祥；2022年11月，李巍将2%公司股权以30万元价格转让给丁辉。请公司补充说明上述股权转让的定价依据及合理性。

（一）2019年10月，史剑将1%公司股权以3万元价格转让给史祥

2019年10月8日，云南深蓝科技有限公司全体股东召开股东会，并作出股东会决议：原股东史剑将其在云南深蓝科技有限公司认缴的注册资本1万元人民

币，按 3 万元人民币，转让给史祥。

同日，出让方史剑与受让方史祥签订《股权转让协议》，对本次股权转让的相关事宜进行了约定。云南深蓝科技有限公司就上述事项通过《云南深蓝科技有限公司章程修订稿》，史祥将 3 万元人民币股权转让价款支付给史剑。

本次股权转让定价依据为经股权转让双方协商，综合考虑公司净资产及未来经营增长空间确定。2018 年末公司净资产为负，本次转让价格不低于股权转让前公司每股净资产，不存在股份支付的情形，转让前亦不存在增资及其他定价作为参考，转让价格系结合股东对公司未来经营增长的预期后双方协商确定，具备公允性。

（二）2022 年 11 月，李巍将 2% 公司股权以 30 万元价格转让给丁辉

2022 年 11 月 4 日，云南声蓝医疗有限公司全体股东召开股东会，并作出股东会决议：股东李巍将持云南声蓝医疗有限公司 2% 的股份，以人民币 30 万元转让给丁辉。股东李巍转让股份后，占云南声蓝医疗有限公司股份为 85%。丁辉成为云南声蓝医疗有限公司股东，占股 2%。

同日，出让方李巍与受让方丁辉签订了《股权转让协议》，约定出让方李巍将其持有的公司 2% 的股权以人民币 30 万元的价格转让给受让方丁辉。

本次股权转让定价依据为经股权转让双方协商，综合考虑公司净资产及未来经营增长空间确定。根据公司 2021 年经审计财务报表，公司 2021 年末净资产 13,422,546.35 元，净利润 7,641,233.77 元，并结合股东对公司未来经营增长的预期，上述股权转让价格不低于每股账面价值，亦不低于每股净资产，具备公允性。

综上，上述股权转让均基于公司净资产、未来经营增长空间经双方协商后确定，具备公允性、合理性。

二、公司的“声蓝”商标系继受取得。请公司补充说明受让背景、价格、定价依据及合理性，是否存在权属纠纷。

2017 年 12 月 5 日，昆明皓业科贸有限公司与公司签订《商标转让协议》，约定昆明皓业科贸有限公司将其持有的“声蓝”商标永久性、免费转让给公司，

同时昆明皓业科贸有限公司保证商标权利无任何瑕疵，包括未曾许可他人使用或作为抵押，并保证在《商标转让协议》生效后，将不以任何方式谋求对该权利或与其类似的商标的包括所有权、使用权、收益权、处分权在内的任何权益，且上述所有权利均将由公司行使。

昆明皓业科贸有限公司于2004年7月7日成立，系声蓝医疗的控股股东、实际控制人李巍曾控制并担任执行董事、总经理的公司。李巍于2020年7月转让其持有的昆明皓业科贸有限公司股权并离任。

公司受让“声蓝”商标的背景为：公司控股股东、实际控制人为了进一步使公司聚焦助听器销售这一主营业务的发展，加强公司品牌宣传的力度，决定进行资源整合，决定让昆明皓业科贸有限公司将其持有的“声蓝”商标免费、永久转让至声蓝医疗名下。公司与昆明皓业科贸有限公司未就上述商标的转让价格进行约定。

公司受让“声蓝”商标的行为属于2017年实际控制人控制的不同公司之间资源的整合，其转让背景和未约定转让价格具有合理性。

公司继受取得的“声蓝”商标已经变更登记至公司名下，履行了商标变更转让的必要程序，无遗留纠纷，商标权属清晰，不存在权属纠纷或其他争议。

三、主办券商核查程序及核查结论

(一) 具体核查程序

1、查阅公司自设立以来的工商档案、公司各期财务报表，查阅历次股权转让的履行审议程序相关文件、股权转让协议、股权转让对价支付银行回单、记账凭证；就转让资金来源、是否存在代持等事项访谈股权转让双方；网络检索股东情况，判断股东适格性。

2、获取昆明皓业科贸有限公司与公司签订《商标转让协议》以及国家工商行政管理总局商标局（原）出具的《商标转让证明》，核查商标转让的真实性以及是否存在权属纠纷；

3、访谈知识产权相关负责人，了解公司受让昆明皓业科贸有限公司的背景

及原因；

（二）核查结论

1、公司 2019 年、2022 年股权转让定价均为经股权转让双方协商，综合考虑公司净资产及未来经营增长空间确定，具备公允性、合理性；

2、公司受让“声蓝”商标的行为属于 2017 年实际控制人控制的不同公司之间资源的整合，其转让背景和未约定转让价格具有合理性；公司继受取得的“声蓝”商标已经变更登记至公司名下，履行了商标变更转让的必要程序，无遗留纠纷，商标权属清晰，不存在权属纠纷或其他争议。

问题十一、申报文件的其他问题

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请补充披露、核查。

【回复】

公司、主办券商已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行审慎核查。

经核查，公司、主办券商认为：公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日 2022 年 12 月 31 日至本次公开转让说明书签署日，已超过 7 个月，公司在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“九、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”补充披露如下：

“

3、公司财务报告审计截止日后经营状况及财务信息

(1) 财务报告审计截止日后6个月主要财务信息

项目	2023年6月30日
资产总计(元)	34,951,038.31
股东权益合计(元)	20,142,285.94
归属于申请挂牌公司的股东权益合计(元)	19,345,675.91
每股净资产(元)	40,284.57
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产(元)	38,691.35
资产负债率	42.37%
项目	2023年1-6月
营业收入(元)	25,648,377.47
净利润(元)	4,068,879.28
归属于申请挂牌公司股东的净利润(元)	4,163,663.63
扣除非经常性损益后的净利润(元)	4,154,972.09
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润(元)	4,252,004.38
经营活动产生的现金流量净额(元)	2,961,553.56
研发投入金额(元)	0.00
研发投入占营业收入比例	0.00

其中纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：元

非经常性损益明细表（2023年1-6月）	金额
非流动性资产处置损益	-58,333.34
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	2,618.94
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-32,584.85
小计	-88,299.25
所得税影响额	-2,207.48
少数股东权益影响额（税后）	1.04
合计	-86,092.81

注：会计师事务所已对公司2023年1-6月及2023年6月30日财务数据进行了审阅，并出具《审阅报告》（报告编号为中兴华阅字（2023）第010025号）。

(2) 订单获取情况、主要产品销售情况或采购情况

2023年1-6月公司主要产品助听器的对外销售金额（含税）为2,549.86万元，其中直营门店模式对外销售金额（含税）为2,052.86万元。报告期后公司订单获取情况良好，经营状况稳定，业绩良好。2023年1-6月，公司助听器采购金额（含税）为941.71万元，其中来自供应商西万拓听力技术（苏州）有限公司、唯听助听器（上海）有限公司的采购金额（含税）合计为913.50万元，占助听器采购金额的比例为97.00%，依然为公司的重大供应商。

(3) 公司报告期后关联交易情况：

报告期后6个月内，公司发生的关联交易情况如下：

①销售商品/服务

单位：元		
关联方名称	关联交易内容	2023年1-6月
云南声蓝耳鼻喉医院有限公司	出售助听器及其配件产品	1,060,990.66
总计	-	1,060,990.66

注：报告期内云南声蓝耳鼻喉医院有限公司为公司的全资子公司，2023年5月公司将所持全部股权转让。

②关联方租赁情况

单位：元		
关联方名称	关联交易内容	2023年1-6月
李巍	房屋建筑物	381,000.00
赵红	房屋建筑物	48,000.00
总计	-	429,000.00

③关键管理人员薪酬

单位：元		
项目	2023年1-6月	
关键管理人员薪酬		1,062,784.96

④关联方资金拆借

由关联方拆入资金：

单位：元

关联方名称	2023年1-6月			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
李巍	-	342,421.08	57,070.18	285,350.90
总计	-	342,421.08	57,070.18	285,350.90

⑤关联方往来情况及余额

应付关联方款项：

单位：元

单位名称	2023年1-6月	款项性质
合同负债：		
云南声蓝耳鼻喉医院有限公司	155,285.20	货款
总计	155,285.20	-
其他应付款：		
李巍	285,350.90	借款
总计	285,350.90	-

(4) 重要资产及董监高变动情况

报告期后6个月内，公司重要资产及董监高不存在变动情况。

(5) 对外担保情况

报告期后6个月内，公司无对外担保情况。

(6) 债权融资情况

报告期后6个月内，公司存在新增短期借款情况如下：

2023年6月6日，公司与中国建设银行股份有限公司昆明城西支行签订《小微快贷款合同》，借款金额为5,000,000.00元，借款额度有效期间自2023年6月6日至2024年6月6日，截至2023年6月30日借款余额为5,000,000.00元。

2023年1月18日，公司与中国银行股份有限公司昆明市官渡支行签订《人民币循环款合同》，借款金额为2,180,000.00元，借款额度有效期间自2023年1月18日至2024年1月18日，截至2023年6月30日借款余额为1,500,000.00元。

(7) 对外投资情况

报告期后 6 个月内，公司存在新设子公司情况如下：

公司名称	成立时间	住所	注册资本	实缴资本	主营业务	公司持股比例
三亚声蓝医疗器械有限公司	2023年1月13日	海南省三亚市天涯区解放路衍宏现代城19A01房	10万元	10万元	助听器及其相关配件的销售	100%
巍山声蓝医疗设备有限公司	2023年3月14日	云南省大理白族自治州巍山彝族回族自治县南诏镇群建街47号	20万元	7万元	助听器及其相关配件的销售	80%
西安声蓝医疗科技有限公司	2023年3月24日	陕西省西安市碑林区长安北路陕西体育宾馆32幢1单元10101室	20万元	2万元	助听器及其相关配件的销售	100%
玉溪声蓝医疗科技有限公司	2023年4月26日	云南省玉溪市红塔区玉兴街道办事处南门街45号宏盛商业广场一楼12号铺面	30万元	0万元	助听器及其相关配件的销售	55%
日喀则瑞音医疗科技有限公司	2023年6月27日	西藏自治区日喀则市桑珠孜区城南街道黑龙江中路14号（金塔集团对面）（自主申报）	40万元	0万元	助听器及其相关配件的销售	55%

(8) 重要研发项目进展

报告期后 6 个月内，公司无研发情况。

综上所述，公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、主要客户及供应商构成未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。

”

(以下无正文)

(本页无正文，为《关于云南声蓝医疗控股股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之云南声蓝医疗控股股份有限公司签章页)



法定代表人签字: _____

李 魏

云南声蓝医疗控股股份有限公司



(本页无正文,为《关于云南声蓝医疗控股股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之开源证券股份有限公司签章页)

项目负责人签字:

刘刚

刘刚

项目组成员签字:

陶园

陶园

巩雪峰

巩雪峰

张晓

张晓

