深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司

与

国信证券股份有限公司

关于《深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复

推荐主办券商

国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

二零二四年八月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2024 年 7 月 12 日下发的《关于深圳市家鸿口腔医疗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》（以下简称“审核问询函”）的要求，国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“主办券商”）作为深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司（以下简称“家鸿口腔”“拟挂牌公司”或“公司”）申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的主办券商，已会同拟挂牌公司、律师、会计师对审核问询函提出的问题进行了认真核查和落实，现将审核问询函的落实情况逐条汇报如下：

说明：

1、如无特别说明，本审核问询函回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义。

2、本回复报告中的字体代表以下含义：

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

3、本审核问询函回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目录

目录.....2
问题 1.关于历史沿革 3
问题 2.关于子公司 47
问题 3.关于公司业务及技术 82
问题 4.关于营业收入 127
问题 5.关于应收款项 222
问题 6.关于固定资产及在建工程 240
问题 7.关于对外投资 257
问题 8.关于其他事项 277
其他说明事项 424

问题 1.关于历史沿革

根据申报文件：（1）王蓉为公司创始股东且曾为公司实际控制人，后续陆续转让公司股权且多次股权转让价格均为 1 元/股，自 2014 年 12 月至今不再为公司实际控制人，目前任公司董事兼副总经理；（2）2012 年 8 月，由于王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山对公司经营具有贡献，郑文、张勇乾及王蓉分别提供 1,200 万元、1,000 万元及 300 万元，以作为王蓉、张勇乾、郑文、谢金龙、李珺、曾胜山的增资款；（3）2016 年 4 月，公司以 4.57 元/股向泰康拜博、吴迪定向增发 1,288 万股，2016 年 12 月，公司以 14.518 元/股向华泰瑞合、珠海铧盈、分享投资、杭州南海定向增发 1,021.32 万股，泰康拜博为公司前五大客户；（4）2011 年 6 月，股东王蓉以非货币增资 507.00 万元，出资存在瑕疵，2014 年 7 月，公司股东会同意王蓉向公司缴纳 1,885,517.53 元出资替换和补足款；（5）郑文系公司实际控制人，拥有中国香港特别行政区永久居留权；（6）李珺、郑方曾代郑文持有公司股权；（7）云南家红齿科技术股份有限公司（以下简称“家红齿科”）主要从事定制式义齿及其他口腔修副产品的生产销售，其实际控制人康红太系王蓉前夫，根据双方于 2007 年 12 月签署的离婚协议，王蓉在公司的股份全部归王蓉所有，康红太在家红齿科的股份全部归康红太所有，王蓉未在家红齿科持有权益。

请公司：（1）列表梳理历次增资和股权转让原因、价格、定价依据及公允性，价款支付情况、资金来源，说明王蓉以 1 元/股的价格向郑文、谢金龙等人转让股权的合理性，王蓉不断减持公司股权并失去控制权的原因，公司历史沿革中是否涉及其他未披露的代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程；澔泓投资、君同投资合伙人未直接持有公司股权的原因及合理性，是否存在股东适格性瑕疵，是否存在规避监管的情形；（2）说明郑文、张勇乾为王蓉、谢金龙、李珺、曾胜山提供资金资助的依据是否充分，结合郑文届时持股比例及在公司经营管理中担任的角色说明其提供大额资金资助的合理性，郑文、张勇乾资金来源，是否存在股权代持或其他利益安排，是否存在争议或潜在纠纷，是否影响公司股权清晰，是否构成股份支付；（3）说明 2016 年 4 月增资价格显著低于同年 12 月增资价格的原因，定价是否合理、公允，公司是否存在以低价引入股东以换取其客户资源和订单的情形，公司、实际控制人、董监

高等其他核心人员或其近亲属是否直接或间接在泰康拜博享有权益或利益，前述增资过程是否存在利益输送情形；（4）结合审议王蓉非货币出资瑕疵补正事项的股东会的出席人数和审议情况说明出资时点其他股东对该瑕疵补正方式是否认可，是否存在侵害公司或其他股东利益的情形，针对出资瑕疵事项采取的补救措施的公允性、合法性、有效性；（5）说明①公司设立及历次变更是否履行外资管理相关审批备案手续，是否合法有效；②外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的相关规定；公司是否需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序及履行情况；③公司历史沿革中是否涉及资金出入境、返程投资，历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收是否依法履行审批、备案或登记手续，是否合法合规；（6）结合实际控制人郑文专业背景及从业经历，说明公司实际控制人投资入股公司的背景原因、商业合理性、履职能力；检查股东郑文的股份限售数量是否准确，是否符合《公司法》和公司章程的相关规定；重新披露公司股权结构图，使其清晰准确；（7）说明代持形成、变更、解除所涉协议签署情况和价款支付情况，代持期间被代持人股东权利如何行使，公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数是否存在超过 200 人的情形；（8）说明王蓉与康红太在财产分割方面是否存在纠纷或潜在争议，是否影响公司股权清晰；结合公司与家红齿科业务的相似性，说明公司与家红齿科之间是否存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（4）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，就公司是否符

合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）列表梳理历次增资和股权转让原因、价格、定价依据及公允性，价款支付情况、资金来源，说明王蓉以 1 元/股的价格向郑文、谢金龙等人转让股权的合理性，王蓉不断减持公司股权并失去控制权的原因，公司历史沿革中是否涉及其他未披露的代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程；澔泓投资、君同投资合伙人未直接持有公司股权的原因及合理性，是否存在股东适格性瑕疵，是否存在规避监管的情形

1、列表梳理历次增资和股权转让原因、价格、定价依据及公允性，价款支付情况、资金来源

（1）公司历次股权转让情况

序号	时间	转让方	受让方	转让注册资本/股份(万元/万股)	转让价款（万元）	转让原因及背景	定价依据	公允性	转让价款是否支付及资产或资金来源
1	2005.03	王登均	王斌	5.00	5.00	转让方因个人发展原因自愿退出，受让方系创始股东王蓉之兄，因看好公司发展入股公司	1 元/注册资本	家鸿义齿处于发展早期，尚未盈利，以注册资本价格转让公允	受让方以自有资金支付
2	2008.12	王蓉	张勇乾	10.00	10.00	王蓉为引进外部人士帮助公司发展业务，张勇乾看好公司发展前景	1 元/注册资本	家鸿义齿处于发展早期，尚未盈利，以注册资本价格转让公允	受让方以自有资金支付
		王斌	李珺	5.00	5.00	转让方因个人资金需求自愿退出，受让方为从事牙科相关行业的投资的外部投资者	1 元/注册资本		受让方以自有资金支付
3	2012.07	王蓉	谢金龙	94.77	94.77	为引进谢金龙成为公司高级管理人员，并拟通过其关系促成家鸿义齿收购珠海新茂和 ACER	1 元/注册资本	截至 2011 年 12 月 31 日，家鸿义齿净资产为576.36万元，对应每注册资本净资产为 0.74 元，以 1 元/注册资本转让具备公允性	受让方以自有资金支付
4	2014.04	李珺	郑方（代郑文）	474.4217	0	李珺因个人原因要求与郑文解除代持关系，基于郑方系郑文的近亲属且郑方因业务关系经常往来港深两地的原因，为了持股便利，郑文转而委托郑方代持	-	因本次李珺转让部分股权系代持股权，以零元转让具备合理性	-
5	2014.07	王蓉	安信德摩	186.1965	1,464.75	为引进专业投资机构	7.87 元/注册资本，系双方协商定价	以家鸿义齿承诺净利润为基础，双方协商一致确定投前估值 2.93 亿元，安信德摩与王蓉签署了业绩对赌条款，本次股权转让定价公允	受让方以自有资金支付
6	2014.12	张勇乾	郑方（代	782.7953	1,996.9665	因公司股权比较分散，各股东对于	2.55 元/注册资本，	截至 2014 年 12 月	郑方本次受让张勇

序号	时间	转让方	受让方	转让注册资本/股份(万元/万股)	转让价款（万元）	转让原因及背景	定价依据	公允性	转让价款是否支付及资产或资金来源
			郑文）			公司未来的发展方向存在重大分歧，而郑文具有丰富的企业管理经验和投资经历，为了公司的长远发展考虑，全体股东经协商后一致同意郑文成为公司实际控制人	该次股权转让是四方为了实现公司控制权转移而作出的转让行为，由于转让方和受让方均为公司现股东，转让比例和金额较大，转让双方也不存在对赌等特殊约定，且对于调整后公司未来发展各方也存在较大不确定性，公司发展前景不明朗，因此，综合参考公司净资产的基础上，各方协商确定	31 日，家鸿义齿归属母公司股东净资产为 9,323.96 万元，对应归属母公司股东每注册资本净资产为 2.50 元，本次股权转让价格系参考家鸿义齿净资产价格，定价公允	乾、王蓉、谢金龙的股权系根据郑文指示代郑文持有，相应股权转让价款均由郑文直接支付给张勇乾、王蓉、谢金龙
		王蓉	郑方（代郑文）	186.1965	475				
		谢金龙	郑方（代郑文）	186.1965	475				
		王蓉	安信德摩	62.6737	62.67	本次股权转让后王蓉不再为家鸿义齿实际控制人，根据王蓉与安信德摩于 2014 年 7 月签署的股权转让协议，安信德摩有权要求补偿，因此双方协商后决定对 2014 年 7 月转让价格调整为 6.1375 元/注册资本	1 元/注册资本，系双方协商确定，由王蓉向安信德摩转让 1.68%股权作为补偿	本次以注册资本价格转让系履行股权补偿条款，具备合理性	受让方以自有资金支付
7	2015.05	王蓉、郑方（代郑文）、谢金龙	澔泓投资	2,861.0854	0	王蓉、郑方（代郑文）、谢金龙以其各自持有的家鸿义齿股权作为出资设立澔泓投资	无需支付转让对价	家鸿义齿部分股东以其持有的股权作为出资设立/增资澔泓投资、君同投资，	-

序号	时间	转让方	受让方	转让注册资本/股份（万元/万股）	转让价款（万元）	转让原因及背景	定价依据	公允性	转让价款是否支付及资产或资金来源
		曾胜山	君同投资	83.0235	0	曾胜山以其持有的家鸿义齿股权作为出资认缴君同投资的增资	无需支付转让对价	无需支付转让对价	-
8	2017.03	泰康拜博	李珺	32.80	207.624	由于泰康拜博实际向公司采购的订单金额没有达到《战略合作协议》所约定的金额，2017 年 3 月，公司豁免了泰康拜博的违约责任，同时泰康拜博以 6.33 元/股价格合计向郑文、安信德摩、李珺转让了 600 万股股份	6.33 元/股，系泰康拜博在参考原股份取得成本及公司经济损失的基础上与公司协商确定	本次股份转让系泰康拜博对公司股东的补偿，转让价格具备合理性	受让方以自有资金支付
			郑文	485.30	3,071.949				
			安信德摩	81.90	518.427				
		吴迪	分享投资	75.00	1,088.85	由于2016年12月定增股份数量有限，分享投资、杭州南海提出以受让老股的方式进行投资。吴迪作为唯一的个人投资者，为了提前获得部分投资收益，其最终同意以与公司 2016 年第二次定增相同的价格向分享投资、南海成长转让部分老股	14.518 元/股，与第二次定增价格一致，系与投资者沟通后协商确定	本次股份转让系分享投资、杭州南海受让部分老股，转让价格与第二次定增价格一致，且分享投资、杭州南海与公司实际控制人就本次转让股份签署了对赌协议，转让价格具备合理性	受让方以自有资金支付
			杭州南海	75.00	1,088.85				
			郑文	0.10	1.2	公司股票前收盘价为 6.33 元/股，为了满足股转系统的报价条件，吴迪以 12 元/股的价格向郑文转让 1,000 股，使股票收盘价变更为 12 元/股	12 元/股，系经郑文与吴迪协商确定	该次股份转让系为满足后续向分享投资、南海成长以与第二次定增一致的价格（14.52 元/股）转让股份时股转系统的报价条件	受让方以自有资金支付
9	2019.06	珠海铧盈	盛盈四号	206.64	3,000	上市公司华金资本基于投资业务架构调整的考虑，将其从事股权投资的子公司业务全部转由基金管	14.518 元/股，系股份转让双方参考公司 2016 年 12 月	该次股份转让价格与第二次定增价格一致，公允合理	受让方以自有资金支付

序号	时间	转让方	受让方	转让注册资本/股份(万元/万股)	转让价款（万元）	转让原因及背景	定价依据	公允性	转让价款是否支付及资产或资金来源
						理，因此珠海铧盈将持有的公司股份转让给盛盈四号，本次股份转让为同一控制下主体之间的转让	第二次定增价格协商确定		

（2）公司历次增资情况

序号	时间	股东	认购新增注册资本/股份（万元/万股）	实缴出资金额（万元）	增资原因及背景	定价依据	公允性	资产或资金来源
1	2011.06	王蓉	507.00	以固定资产增资 507 万元	家鸿义齿发展需要资金，全体股东等比例增资	1 元/注册资本	家鸿义齿原股东等比例增资，1 元/注册资本具备合理性	王蓉自有资金购买的实物资产
		张勇乾	144.86	144.86				张勇乾自有资金
		李珺	72.43	72.43				李珺自有资金
2	2012.08	王蓉	790.2540	790.2540	家鸿义齿于 2012 年进行重大战略调整，拟通过增资方式筹集资金以收购珠海新茂与 ACER，考虑到王蓉作为实际控制人和主要管理者对家鸿义齿经营具有贡献，谢金龙对于促成收购珠海新茂及 ACER 具有重大贡献且具备较强的业务管理能力，李珺作为老股东对于公司经营发展亦提供了一定帮助，曾胜山拟将其在经营深圳市瑞丽陶瓷制品有限公司过程中积累的客户资源、活动义齿技术转入家鸿义齿，而郑文、张勇乾均为财务投资人，经协商一致，郑文、张勇乾、王蓉分别提供 1,200 万元、1,000 万元及 300 万元即合	1 元/注册资本	家鸿义齿于 2012 年进行重大战略调整，1 元/注册资本具备合理性	郑文、张勇乾及王蓉分别提供 1,200 万元、1,000 万元及 300 万元，合计 2,500 万元作为本次增资的资金来源
		张勇乾	627.9353	627.9353				
		李珺（其中代郑文增资 474.4217 元）	590.7128	590.7128				
		谢金龙	408.0744	408.0744				
		曾胜山	83.0235	83.0235				

序号	时间	股东	认购新增注册资本/股份（万元/万股）	实缴出资金额（万元）	增资原因及背景	定价依据	公允性	资产或资金来源
					计 2,500 万元作为本次增资的资金来源，根据各方的贡献程度分配资金			
3	2014.06	谢金龙	112.41	112.41	考虑到谢金龙、高峰作为高管对公司具有重大贡献，经各方协商一致，由谢金龙、高峰通过直接或间接增资的方式向家鸿义齿增资 449.64 万元，增资款项由王蓉赠与	1 元/注册资本	谢金龙、高峰因对公司的贡献增资，1 元/注册资本价格具备合理性	谢金龙直接增资 112.41 万元、通过君同投资增资的 112.41 万元，以及高峰通过君同投资增资的 67.446 万元均来自于王蓉赠与
		君同投资	337.23	337.23				
4	2015.01	安信德摩	234.1879	1,437.33	因安信德摩看好家鸿义齿未来发展继续对家鸿义齿增资，该价格与 2014 年 12 月安信德摩调整后的股权转让价格保持一致	6.1375 元/注册资本，由双方协商定价	该价格与安信德摩 2014 年 12 月股权转让价格（调整后）一致，具备合理性	安信德摩自有资金
5	2016.04	泰康拜博	988.00	4,515.16	公司挂牌后首次定增，为了引进泰康拜博，加深与泰康拜博的战略合作关系	4.57 元/股，系各方协商后确定	截至 2015 年 5 月 31 日，公司每股净资产为 2.18 元，综合考虑公司行业、成长性等因素，各方协商确定本次定增价格，具备合理性	泰康拜博自有资金
		吴迪	300.00	1,371.00	吴迪主要从事房地产投资，因看好医疗器械行业而愿意投资公司			61 万元来源于吴迪自有资金，1310 万元来源于郑文提供的借款，该等借款已于 2017 年 4 月全部归还
6	2016.12	华泰瑞合	551.04	8,000.00	公司挂牌后业绩相对稳定，所处的行业发展前景较好，公司基于融资需求启动第二次定增，引进财务投资人	14.518 元/股，系各方协商后确定	2016 年下半年，由于公司业绩保持稳定增长，所处的行业发展前景较好，医疗器械行业在当年属于投资热点，投资机构	华泰瑞合、珠海铧盈、分享投资、杭州南海自有资金
		珠海铧盈	206.64	3,000.00				
		分享投资	131.64	1,911.1495				
		杭州南海	132.00	1,916.376				

序号	时间	股东	认购新增注册资本/股份（万元/万股）	实缴出资金额（万元）	增资原因及背景	定价依据	公允性	资产或资金来源
							与公司实际控制人签署了对赌协议，在参考同行业公司平均市盈率的基础上，公司与投资者共同协商确定该次定增价格，具备合理性	

2、说明王蓉以 1 元/股的价格向郑文、谢金龙等人转让股权的合理性，王蓉不断减持公司股权并失去控制权的原因

（1）王蓉历次对外转让股权情况

自家鸿义齿成立以来，王蓉历次对外转让股权的受让方、转让出资额、转让价格及转让原因如下：

时间	转让方	受让方	转让出资额（万元）	转让价格	转让原因
2008.12	王蓉	张勇乾	10.00	1 元/注册资本	张勇乾为财务投资人，为了引入张勇乾，王蓉向张勇乾转让了公司部分股权。由于家鸿义齿尚处于发展早期阶段，公司规模较小，以 1 元/注册资本价格转让具备合理性
2012.07	王蓉	谢金龙	94.77	1 元/注册资本	为了引进谢金龙作为公司核心管理人员并促成收购珠海新茂事项，王蓉向谢金龙转让了公司部分股权
2014.07	王蓉	安信德摩	186.1965	7.87 元/注册资本	安信德摩为专业投资机构，为了优化公司股权结构，王蓉向安信德摩转让部分公司股权，转让后王蓉仍为公司第一大股东。7.87 元/注册资本价格系与安信德摩协商一致确定投前估值 2.93 亿元
2014.12	王蓉	郑方	186.1965	2.55 元/注册资本	全体股东同意公司实际控制人变更为郑文，并由张勇乾、王蓉、谢金龙分别按 2.55 元/注册资本向郑方（代郑文持股）转让部分股权以实现控制权的让渡，转让后，王蓉为公司第二大股东
	王蓉	安信德摩	62.6737	1 元/注册资本	本次股权转让后王蓉不再为家鸿义齿实际控制人，根据 2014 年 7 月王蓉与安信德摩的股权转让协议，安信德摩有权要求补偿，因此王蓉以 1 元/注册资本向安信德摩转让 1.68%的股权

（2）王蓉历次转让股权的原因、合理性，王蓉不断减持公司股权并失去控制权的原因

王蓉作为家鸿义齿曾经的实际控制人，于 2008 年 12 月、2014 年 7 月、2014 年 12 月分别向张勇乾、安信德摩转让持有的家鸿义齿 20%股权、5%股权、1.68%股权系为引进财务投资人及专业投资机构，帮助家鸿义齿业务发展，转让价格均具备合理性。

2012 年 7 月，王蓉以 1 元/注册资本向谢金龙转让股权系因为谢金龙当时担任珠海新茂的生产负责人及主要管理人员，具备较强的业务管理能力，为了引进谢金龙成为家鸿义齿高级管理人员并通过谢金龙的关系促成收购林德志家族控制的包括珠海新茂、ACER 在内的义齿生产、销售体系，王蓉向谢金龙转让了 12.24%股权。此后，在谢金龙的促成下，家鸿义齿于 2012 年 9 月完成了珠海新茂 65%股权的收购、于 2012 年 11 月完成了 ACER 100%股权的收购、于 2013 年 10 月完成了珠海新茂剩余 35%股权的收购。

收购完成后，由于珠海新茂、ACER 主要客户均为境外客户，其生产经营更多依赖于以谢金龙为核心的原有管理团队，在整合珠海新茂过程中，王蓉与其他主要股东谢金龙、张勇乾等对公司未来发展方向发生重大分歧且难以消除，公司发展遭受重大阻碍。经过各股东充分沟通、协商，由于郑文具有丰富的企业管理经验和投资经历并且愿意成为新的实际控制人，王蓉及其他股东亦认可郑文作为家鸿义齿实际控制人可以有效消除股东及管理层之间的分歧，使家鸿义齿保持稳定发展。为此，2014 年 12 月，经各方协商一致，王蓉、张勇乾、谢金龙三人按照家鸿义齿净资产价格 2.55 元/注册资本合计向郑文转让 31.0207%股权以实现控制权让渡，由此，郑文成为家鸿义齿控股股东和实际控制人，全面负责公司的经营管理，王蓉自愿放弃控制权，成为家鸿义齿第二大股东并担任董事、副总经理，分管境内销售业务。

3、公司历史沿革中是否涉及其他未披露的代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程

根据公司历史沿革中涉及的全体股东的访谈确认、相关转让及增资协议、转让/增资价款支付凭证，以及证明股东出资来源的相关资金流水，除已经披露的郑文与李珺、郑方的代持以外，公司历史沿革中不存在其他未披露的代持情形。

4、澔泓投资、君同投资合伙人未直接持有公司股权的原因及合理性，是否存在股东适格性瑕疵，是否存在规避监管的情形

（1）澔泓投资、君同投资入股家鸿义齿相关合伙人情况

根据公司、澔泓投资以及君同投资的工商登记资料，澔泓投资、君同投资入股家鸿义齿相关合伙人情况如下：

①君同投资相关合伙人情况

2014 年 6 月，君同投资以 337.23 万元认购公司新增的 337.23 万元出资额，成为家鸿义齿股东，本次增资系为奖励公司高管谢金龙、高峰为公司作出的贡献，本次增资完成后，君同投资的合伙人为王蓉、谢金龙、高峰，由王蓉担任君同投资执行事务合伙人。

2015 年 5 月，曾胜山以其持有的家鸿义齿 2.0976%股权（对应的出资额为 83.0235 万元）作为出资认缴君同投资的 83.0235 万元出资额，因此向君同投资转让其持有的家鸿义齿股权。本次股权转让完成后，曾胜山作为新增有限合伙人持有君同投资 83.0235 万元出资额。

②澔泓投资相关合伙人情况

2015 年 5 月，王蓉、郑方与谢金龙分别以其持有的家鸿义齿 20.2727%股权（对应的出资额为 802.4175 万元）、41.1713%股权（对应的出资额为 1,629.61 万元）、10.8399%股权（对应的出资额为 429.0579 万元）作为出资设立澔泓投资，因此向澔泓投资对应转让持有的家鸿义齿股权。本次股权转让完成后，澔泓投资的合伙人为王蓉、郑方、谢金龙，由郑方担任执行事务合伙人。同月，郑方将持有的澔泓投资 56.9578%的出资份额转让给郑文，郑文与郑方之间的委托持股关系正式解除，郑文担任澔泓投资执行事务合伙人。

（2）澔泓投资、君同投资合伙人未直接持有公司股权的原因及合理性

①2014 年 6 月君同投资合伙人未直接持有公司股权的原因及合理性

2014 年 6 月，王蓉与谢金龙、高峰协商以持股平台间接持股形式向家鸿义齿增资，系考虑到由王蓉作为持股平台执行事务合伙人方便对持股平台及其合伙人进行管理，高峰同意该等持股安排，而谢金龙基于个人直接持股更为便利的需求同时以直接持股的方式对家鸿义齿进行增资。

②2015 年 5 月君同投资新增合伙人及澔泓投资合伙人未直接持有公司股权的原因及合理性

2015 年 5 月，王蓉、谢金龙、曾胜山由直接持股转为间接持股的原因为，郑文担任家鸿义齿的第一大股东后，仅直接持有家鸿义齿 41.1713%股权，为加

强对家鸿义齿的控制力，同时保证家鸿义齿后续融资后郑文依然拥有对公司的绝对控制权，郑文与当时的直接股东协商，将股东直接持有家鸿义齿的股权转为间接持股，由郑文担任持股平台的执行事务合伙人。2015 年 5 月家鸿义齿股权结构调整完成后，郑文通过控制澔泓投资及君同投资合计控制家鸿义齿 82.9015%的表决权。

（3）是否存在股东适格性瑕疵，是否存在规避监管的情形

根据王蓉、谢金龙、高峰、曾胜山、郑文提供的身份证明文件、签署的股东核查表，澔泓投资、君同投资合伙人均系公司董事、监事、高级管理人员，不存在违法违规事项或具有公务员、国有企业员工、党政领导干部或其配偶等股东适格性瑕疵，不存在规避监管的情形。

（二）说明郑文、张勇乾为王蓉、谢金龙、李珺、曾胜山提供资金资助的依据是否充分，结合郑文届时持股比例及在公司经营管理中担任的角色说明其提供大额资金资助的合理性，郑文、张勇乾资金来源，是否存在股权代持或其他利益安排，是否存在争议或潜在纠纷，是否影响公司股权清晰，是否构成股份支付

1、说明郑文、张勇乾为王蓉、谢金龙、李珺、曾胜山提供资金资助的依据是否充分，结合郑文届时持股比例及在公司经营管理中担任的角色说明其提供大额资金资助的合理性

2012 年 8 月，在当时全体股东一致同意及支持下，家鸿义齿进行重大战略调整，拟通过增资方式筹集 2,500 万元资金以支付收购珠海新茂及 ACER 在内的义齿生产、销售体系的款项，并引入拥有客户资源的曾胜山，公司注册资本由 774.29 万元增加至 3,274.29 万元。增资完成后，2012 年 9 月，家鸿义齿以港币 780 万元收购了珠海新茂 65%的股权，并出资港币 2,000 万元设立了香港家鸿；2012 年 10 月，香港家鸿签署完毕以 6,728 万元收购 ACER 100%股权的收购协议，并于 2012 年 11 月 30 日支付了第一笔收购款项 1,350 万元。

为推动完成上述增资及收购工作，家鸿义齿时任控股股东王蓉作为总协调人主要负责各方的协商谈判，原股东张勇乾作为财务投资人愿意对家鸿义齿追加投入资金，原股东李珺主要负责联络新投资人。经李珺介绍，郑文愿意作为投资人

对家鸿义齿增资以促成家鸿义齿收购珠海新茂及 ACER。

考虑到王蓉为公司的实际控制人和主要管理者对公司经营具有贡献，谢金龙对于促成公司收购珠海新茂及 ACER 具有重大贡献且具备较强的业务管理能力，李珺作为公司的老股东对于公司经营发展亦提供了一定帮助，曾胜山拟将其在经营深圳市瑞丽陶瓷制品有限公司（该公司为曾胜山的独资企业且已于 2015 年 1 月 15 日注销）过程中积累的客户资源（无锡口腔医院、杭州国雅口腔医院有限公司（杭州牙科医院集团）等）、活动义齿技术转入家鸿义齿，而郑文、张勇乾均为财务投资人，经郑文、张勇乾、王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山协商一致，由郑文、张勇乾、王蓉分别提供 1,200 万元、1,000 万元及 300 万元即合计 2,500 万元作为本次增资的资金来源，各方结合家鸿义齿现有股权结构、各自出资金额及对公司经营的贡献程度等因素基础上共同确定了本次增资方案及增资后各方持股比例，根据增资后各方持股比例分配资金，其中 790.2540 万元作为王蓉的增资款，627.9353 万元作为张勇乾的增资款，474.4217 万元作为郑文的增资款（由李珺代为持有），408.0744 万元作为谢金龙的增资款，116.2911 万元作为李珺的增资款，83.0235 万元作为曾胜山的增资款。

郑文作为新增财务投资人，向其他股东提供资金资助一方面系基于其对家鸿义齿价值的认可，郑文愿意投入 1,200 万元取得家鸿义齿 14.4893%的股权，另一方面系根据全体股东协商一致的安排。当时各方一致同意由郑文、张勇乾、王蓉共同提供公司本次增资的资金来源的同时引入拥有客户资源的曾胜山以及对促成收购珠海新茂及 ACER 具有关键作用的谢金龙，最终各方为实现按照各方贡献程度协商一致的股权比例安排，郑文、张勇乾实际出资资金中超出其认缴出资额的部分被调配给王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山用于对公司履行出资义务，因此，在资金层面体现为郑文、张勇乾对王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山提供了资金资助。

2、郑文、张勇乾资金来源，是否存在股权代持或其他利益安排，是否存在争议或潜在纠纷，是否影响公司股权清晰，是否构成股份支付

（1）郑文、张勇乾资金来源，是否存在股权代持或其他利益安排，是否存在争议或潜在纠纷，是否影响公司股权清晰

郑文本次向家鸿义齿增资提供的 1,200 万元均为其自有资金，主要系其多年

经营企业和卖出深圳市壹卡会科技有限公司（现用名为：平安付科技服务有限公司）股权所积累。郑文此前主要从事企业管理和投资业务，具备资金实力。

张勇乾主要从事股票投资、房地产投资业务，具备资金实力，其本次向家鸿义齿增资提供的1,000万元资金均来自于其多年对外投资和经营积累的自有资金。

本次增资过程中，出于简化手续、提高公司经营决策效率的考虑，郑文新增的出资额 474.4217 万元由李珺代为持有。除此以外，郑文、张勇乾为王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山增资提供资金资助事宜是全体股东就本次增资事项所达成的一致安排，理由充分，不存在股权代持或其他利益安排，也不存在争议或潜在纠纷，不影响公司股权清晰。

（2）是否构成股份支付

本次增资的具体情况分析如下：

增资方	增资前持股比例	增资后持股比例	增资价格	公允价格（注 1）	是否涉及股份支付	说明
王蓉	57.7600%	37.7940%	1.00 元/股	0.74 元/股	否	增资价格高于公允价格，且原实际控制人未获得新增股份
李珺	10.0000%	20.4057%（注 2）	1.00 元/股	0.74 元/股	否	增资价格高于公允价格，且未获取当事人及其关联方的服务
谢金龙	12.2400%	15.3574%	1.00 元/股	0.74 元/股	否	增资价格高于公允价格，且公司未对其设定服务期限、限售期限及解限条件
曾胜山	-	2.5356%	1.00 元/股	0.74 元/股	否	

注 1：公允价格为本次增资的前一会计年度 2011 年末每股净资产数据。鉴于当时公司经营状况不容乐观，未来盈利能力不明朗，公司认为每股净资产是公司当时股权价值的最佳预计。

注 2：鉴于李珺在本次增资后持有公司的 14.4893%股份为代郑文持有，故增资后期其实际持股比例为 5.9164%。

本次增资完成后，原实际控制人王蓉对公司持股比例由 57.7600%降至 37.7940%，王蓉未在本次增资中获得额外股份，不满足《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”所述的“为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股，且超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付”应确认股份支付的条件，因此不构成股份支付。

李珺因本次增资事项，对公司持股比例由 10.0000%增至 20.4057%，但鉴于李珺在本次增资后持有公司的 14.4893%股份为代郑文持有，李珺对公司持股比例实际由 10.0000%下降至 5.9164%，未因本次增资获得额外股份，且增资价格高于公允价格。同时，李珺未在公司任职，也未向公司提供任何服务，不满足《企业会计准则第 11 号——股份支付》所述的“企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”应确认股份支付的条件，不构成股份支付。

谢金龙、曾胜山以每股 1 元的价格对公司增资，增资价格高于公允价格；同时，公司未对谢金龙、曾胜山设定服务期限、限售期限及解限条件，不满足《企业会计准则第 11 号——股份支付》所述的“企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”应确认股份支付的条件，不构成股份支付。

综上所述，王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山本次增资不构成股份支付。

（三）说明 2016 年 4 月增资价格显著低于同年 12 月增资价格的原因，定价是否合理、公允，公司是否存在以低价引入股东以换取其客户资源和订单的情形，公司、实际控制人、董监高等其他核心人员或其近亲属是否直接或间接在泰康拜博享有权益或利益，前述增资过程是否存在利益输送情形

1、说明 2016 年 4 月增资价格显著低于同年 12 月增资价格的原因，定价是否合理、公允

公司 2016 年一次定增时由于刚在股转系统挂牌，股票的市场价格未得到充分体现，该次定增主要是为了引进泰康拜博，加深与泰康拜博的战略合作关系，同时，吴迪因看好医疗器械行业而自愿投资公司，因此，公司在参考净资产（截至 2015 年 5 月 31 日公司每股净资产为 2.18 元）的基础上将该次增资价格确定为 4.57 元/股，具有合理性，泰康拜博、吴迪与公司及其控股股东、实际控制人亦未签订任何对赌相关协议。2016 年下半年，由于公司业绩保持稳定增长，所处的行业发展前景较好，医疗器械行业在当年属于投资热点，备受市场投资者的青睐，有比较多的专业投资机构接触公司并表达了希望投资公司的意愿，因此公司基于融资需求启动了第二次定增，参与本次定增的机构投资者全部为财务投资

人，由于参与认购的投资机构较多，公司获得了较大的议价空间，同时公司控股股东、实际控制人与机构投资者还分别签订了对赌协议，基于此，在参考同行业公司平均市盈率的基础上，公司与投资者共同协商确定该次定增价格为 14.518 元/股。

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

2、公司是否存在以低价引入股东以换取其客户资源和订单的情形

在 2016 年以前，公司与泰康拜博已开始合作，但仅与深圳周边泰康拜博旗下个别口腔医院及诊所合作，合作的业务规模较小，在此期间公司一直寻求与泰康拜博达成更深入全面的合作关系，而泰康拜博亦在寻找满足条件的大型义齿企业。在经过多轮谈判和协商后，基于公司已在全国股转系统挂牌并存在短期融资需求，泰康拜博经评估后认为公司符合合作条件同时比较看好公司的发展前景，因此，2015 年 12 月，公司与泰康拜博正式达成战略合作关系并签订《战略合作协议》，同时也确定了泰康拜博以 4.57 元/股的价格参与公司第一次定增。该次增资价格综合考虑了公司所处行业、成长性、最近一期每股净资产等多种因素，定价合理。在定增期间，公司参加了泰康拜博于 2016 年 3-6 月份组织的全国范围内招投标，并取得了泰康拜博全国范围供应商的资格且与泰康拜博签订了框架供货协议，自 2016 年 6 月起，公司开始按中标价格向泰康拜博的全国所有门店进行供货。

虽然公司与泰康拜博早在 2015 年 12 月 30 日即签订了《战略合作协议》，但由于泰康拜博旗下口腔医院、诊所与公司缺乏合作基础，且认为单一供应商缺少比较性等原因，泰康拜博并未开始大量向公司进行采购，直至泰康拜博决定实施供应商库计划，公司根据其要求履行招投标程序取得泰康拜博全国范围的供应商资格后，随着公司的产品品质和服务质量得到泰康拜博旗下更多的口腔医院、诊所认可，泰康拜博及旗下医院、诊所才开始大量向公司进行采购。

由此可知，泰康拜博入股公司虽然是基于双方战略合作的安排，但公司向泰康拜博大量供货前仍履行了泰康拜博的招投标程序，取得了供应商资格。公司向

泰康拜博大量供货是基于其中标成为泰康拜博的全国范围供应商，符合泰康拜博内部关于采购流程的规定。

自公司与泰康拜博确立战略合作关系至今，泰康拜博均以公司中标后所签订的框架供货协议所约定的各种产品单价向公司进行采购，公司的产品单价与同时中标的其他大型义齿供应商现代牙科、康泰健等的中标价格差异不大，公司占泰康拜博采购量的比例约为 20%；同时，在招投标过程中，泰康拜博通过产品报价、付款条件、产品品质、附加服务、供货时间、经营规模、质保服务等 10 多个指标对投标企业进行综合评价，泰康拜博在招投标、采购价格、结算方式、交付标准方面未给予公司有别于其他供应商的待遇和条件。因此，泰康拜博不存在向公司输送利益的情形。

综上所述，公司引入泰康拜博符合当时的商业背景，泰康拜博入股价格合理，不存在低价入股情形，泰康拜博向公司采购的价格公允，其向公司采购系基于公司中标成为泰康拜博的全国范围供应商，公司不存在低价引入股东以换取其客户资源和订单的情形。

3、公司、实际控制人、董监高等其他核心人员或其近亲属是否直接或间接在泰康拜博享有权益或利益，前述增资过程是否存在利益输送情形

泰康拜博是泰康人寿保险有限公司持股 53.2881%、泰康健康产业投资控股有限公司持股 24.4332%、联想控股股份有限公司持股 21.2251%的大型集团公司，经穿透核查及比对，以及根据泰康拜博、公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员签署的核查表，泰康拜博的直接和间接股东中不存在公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属的情况。

泰康拜博以合理价格参与公司第一次定增，增资款项均来源于泰康拜博自有资金，增资过程中不存在任何利益输送情形。

（四）结合审议王蓉非货币出资瑕疵补正事项的股东会的出席人数和审议情况说明出资时点其他股东对该瑕疵补正方式是否认可，是否存在侵害公司或其他股东利益的情形，针对出资瑕疵事项采取的补救措施的公允性、合法性、有效性

根据家鸿义齿 2011 年 6 月增资相关工商登记资料、深圳市玄德资产评估事

务所（普通合伙）2011 年 4 月 18 日出具的《资产评估报告》[深玄评字（2011）第 016 号]，以及相关实物资产的购置发票、完税凭证等资料，2011 年 6 月，家鸿义齿的注册资本由 50 万元增加至 774.29 万元，由原股东同比例增资，其中股东王蓉以固定资产增资 507 万元，张勇乾以货币增资 144.86 万元，李珺以货币增资 72.43 万元。王蓉以固定资产增资的 507 万元中，代垫装修费 1,234,800 元的有关发票、收据不全，评估值为 490,000 元的用友财务软件并未实际交付，另有其他作为出资的固定资产评估值与实际价值差异 160,717.53 元，因此，王蓉的本次出资存在与实际不符以及出资未足额缴纳的情形。

根据家鸿义齿 2014 年 7 月 1 日股东会决议，出席此次会议的股东人数共 7 名，分别为王蓉、张勇乾、谢金龙、郑方、君同投资、李珺、曾胜山，代表公司有表决权股权比例 100%，前述股东一致同意：1、股东王蓉以货币替换/补足出资合计 1,885,517.53 元，具体包括货币出资 1,234,800 元替换原用于出资的代垫装修费 1,234,800 元，并以货币出资 490,000 元补足未实际交付的用友财务软件以及以货币出资 160,717.53 元补足其他固定资产的出资差额；2、豁免王蓉前次未足额缴纳出资的违约责任。因此，王蓉本次非货币出资瑕疵补正事宜取得了出资时点的全体股东（王蓉、张勇乾、李珺）的一致认可。

2014 年 7 月 9 日，王蓉向家鸿义齿缴存完毕货币出资 1,885,517.53 元，以补足原实物出资瑕疵。2020 年 11 月 2 日，立信出具了“信会师报字[2020]第 ZL10489 号”《关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司注册资本、实收股本的复核报告》，对王蓉非货币出资瑕疵补足事宜予以确认，并且确认王蓉补足出资后，家鸿义齿实收资本与 2011 年 6 月 22 日出具的验资报告注册资本实收数额相一致。

2015 年 7 月 28 日，王蓉出具了《关于向深圳市家鸿义齿技术开发有限公司补足出资的承诺函》，承诺：“1、如任何有权机关认定本人尚有未缴纳的注册资本需要补足或存在出资瑕疵需要替换，本人承诺将即刻依法、足额向公司缴纳该等注册资本金。2、届时，如任何有权机关就本人出资与实际不符及未足额缴纳出资问题而对本人处以罚款等，本人承诺将即刻缴纳相应款项。3、如果公司因本人的上述出资问题而受到工商主管部门的处罚或遭受其他任何经济损失，本人承诺将赔偿公司因此导致的全部损失，确保公司及除本人外的公司其他股东不因此遭受损失。”

综上所述，王蓉本次非货币出资瑕疵补正事宜取得了出资时点的全体股东的一致认可，前述出资瑕疵已通过货币出资补足的方式予以规范，并且取得了验资复核报告，不存在侵害公司利益或其他股东利益的情形，针对出资瑕疵事项采取的补救措施公允、合法、有效。

（五）说明①公司设立及历次变更是否履行外资管理相关审批备案手续，是否合法有效；②外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的相关规定；公司是否需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序及履行情况；③公司历史沿革中是否涉及资金出入境、返程投资，历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收是否依法履行审批、备案或登记手续，是否合法合规

1、公司设立及历次变更是否履行外资管理相关审批备案手续，是否合法有效

根据公司历史上涉及的全体自然人股东的访谈确认及提供的身份证明文件、历史上涉及的全体合伙企业股东/法人股东的营业执照，除自然人股东郑文目前拥有中国香港特别行政区永久居民身份外，公司历史上涉及的其他股东均为境内居民或境内企业。

2015 年 5 月，家鸿义齿股东王蓉、郑方、谢金龙以其各自持有的家鸿义齿股权作为出资设立澔泓投资，澔泓投资受让了王蓉、郑方、谢金龙持有的家鸿义齿股权而成为家鸿义齿股东；2015 年 5 月 25 日，郑方将其代郑文持有的澔泓投资 56.9578%的出资份额转让给郑文，至此，郑文成为家鸿义齿工商登记的间接股东。郑文以其持有的境内居民身份证办理了受让澔泓投资出资份额相关工商登记手续。

根据《关于外国投资者并购境内企业的规定》第五十五条，“境内公司的自然人股东变更国籍的，不改变该公司的企业性质”；根据该规定第五十七条，“香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾地区的投资者并购境内其他地区的企业，参照本规定办理”。郑文于 2017 年 4 月取得中国香港特别行政区永久居留权，2015 年 5 月，郑文成为家鸿义齿工商登记的间接股东及 2017 年 3 月受让公司股票成为家鸿口腔直接股东时，仅拥有中国大陆永久居民身份，因此公司企业性质为内资企业，无需履行外资管理相关审批备案手续。

2、外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的相关规定；公司是否需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序及履行情况

自公司设立以来，公司主营业务一直为固定义齿、活动义齿等口腔产品的研发、生产及销售，属于“专用设备制造业”中“医疗仪器设备及器械制造”行业。根据家鸿义齿设立时生效及后续修订的《外商投资产业指导目录》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》等规定，公司所处行业不属于国家限制或禁止外商投资的产业领域，不涉及外商投资准入特别管理措施（负面清单）领域。

根据 2021 年 1 月 18 日实施的《外商投资安全审查办法》的相关规定，下列范围内的外商投资，外国投资者或者境内相关当事人应当在实施投资前主动向工作机制办公室申报：（一）投资军工、军工配套等关系国防安全的领域，以及在军事设施和军工设施周边地域投资；（二）投资关系国家安全的重要农产品、重要能源和资源、重大装备制造、重要基础设施、重要运输服务、重要文化产品与服务、重要信息技术和互联网产品与服务、重要金融服务、关键技术以及其他重要领域，并取得所投资企业的实际控制权。因此，公司的主营业务不在上述需要履行安全审查程序的范围内，公司无需履行安全审查程序。

3、公司历史沿革中是否涉及资金出入境、返程投资，历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收是否依法履行审批、备案或登记手续，是否合法合规

（1）关于外商投资管理

如上所述，家鸿口腔企业性质为内资企业，无需遵守外商投资管理等相关规定。此外，根据深圳市公共信用中心出具的公共信用信息查询报告（无违法违规记录版），未发现公司报告期内在发展和改革领域、市场监督管理领域、商务领域的相关行政处罚记录。

（2）关于外汇出入境

根据公司的工商登记资料、历次股权变动涉及的相关协议、资金支付凭证等，公司历史沿革中历次股权变动资金均来源于境内，不涉及资金出入境、返程投资等情形，不涉及外汇出入境等审批、备案或登记手续。

根据中国人民银行深圳市中心支行出具的关于公司违法违规记录情况的复函，未发现公司报告期内因违反人民银行及外汇管理相关法律法规、规章及规范性文件而受到中国人民银行深圳市中心支行及国家外汇管理局深圳市分局行政处罚的记录。

（3）关于税收

公司历次股权变动涉及的税收及缴纳情况如下：

序号	事项	股权变动情况	税款缴纳情况
1	2005.03 第一次股权转让	王登均将其持有家鸿义齿 10%的股权（对应的出资额为 5 万元）以 5 万元价格转让给王斌	按照注册资本价格平价转让，无需缴纳个税
2	2008.12 第二次股权转让	王蓉将其持有家鸿义齿 20%的股权（对应的出资额为 10 万元）以 10 万元的价格转让给张勇乾，王斌将其持有家鸿义齿 10%的股权（对应的出资额为 5 万元）以 5 万元的价格转让给李珺	按照注册资本价格平价转让，无需缴纳个税
3	2011.06 第一次增资	家鸿义齿的注册资本由 50 万元增加至 774.29 万元，其中股东王蓉以固定资产增资 507 万元，张勇乾以货币增资 144.86 万元，李珺以货币增资 72.43 万元	不涉及
4	2012.07 第三次股权转让	王蓉将其持有家鸿义齿的 12.24%股权（对应的出资额为 94.77 万元）以 94.77 万元的价格转让给谢金龙	按照注册资本价格平价转让，无需缴纳个税
5	2012.08 第二次增资	公司增加注册资本 2,500 万元，其中王蓉以 790.2540 万元认购新增的 790.2540 万元出资额，张勇乾以 627.9353 万元认购新增的 627.9353 万元出资额，李珺以 590.7128 万元认购新增的 590.7128 万元出资额，谢金龙以 408.0744 万元认购新增的 408.0744 万元出资额，曾胜山以 83.0235 万元认购新增的 83.0235 万元出资额	不涉及
6	2014.04 第四次股权转让	李珺将其所持家鸿义齿 14.4893%股权（对应出资额 474.4217 万元）以 474.4217 万价格转让给郑方	李珺无实际收益，无需缴纳个税
7	2014.06 第三次增资	君同投资以 337.23 万元认购家鸿义齿新增的 337.23 万元出资额，谢金龙以 112.41 万元认购家鸿义齿新增的 112.41 万元出资额	不涉及
8	2014.07 第五次股权转让	王蓉将其持有家鸿义齿 5%股权（对应出资额 186.1965 万元）以 1,464.75 万元的价格转让给安信德摩	王蓉已缴纳个税
9	2014.12 第六次股权转让	张勇乾将其持有家鸿义齿 21.0207%的股权（对应出资额 782.7953 万元）以 1,996.9665 万元的价格转让给郑方，王蓉将其持有家鸿义齿 5%的股权（对应出资额 186.1965 万元）以 475 万元的价格转让给郑方；谢金龙将其持有家鸿义齿 5%的股权（对应出资额 186.1965 万元）以 475 万元的价格转让给郑方；王蓉将其持有家鸿义齿 1.683%的股权（对应出资额 62.6737 万元）以 62.67 万元的价格转让给安信德摩	张勇乾、王蓉、谢金龙已缴纳 个税

序号	事项	股权变动情况	税款缴纳情况
10	2015.01 第一次增资	安信德摩向家鸿义齿出资 1,437.33 万元认购家鸿义齿新增的 234.1879 万元注册资本	不涉及
11	2015.05 股东变更	曾胜山以其持有的家鸿义齿 2.0976%股权（对应的出资额为 83.0235 万元）作为出资认缴君同投资的 83.0235 万元出资额	曾胜山已就股权出资涉及的所得缴纳个税
		王蓉、郑方与谢金龙分别以其持有的家鸿义齿 20.2727%股权（对应的出资额为 802.4175 万元）、41.1713%股权（对应的出资额为 1,629.61 万元）、10.8399%股权（对应的出资额为 429.0579 万元）作为出资设立澔泓投资	王蓉和谢金龙已就股权出资涉及的所得缴纳个税；经核算，郑方 2014 年 12 月以溢价取得股权，高于股权出资时点公司账面净资产值，不涉及缴纳个税
12	2015.07 整体变更为股份有限公司	家鸿义齿以致同会计师出具的“致同审字[2015]第 441ZB4672 号”《审计报告》中截至 2015 年 5 月 31 日家鸿义齿的净资产值 58,222,223.18 元为基准，折合为股本 5,600 万股，整体变更为股份有限公司。家鸿义齿整体变更前后，各股东的持股比例保持不变，注册资本由 3,958.1179 万元变更为 5,600 万元	公司自然人股东李珺已缴纳了 个税； 除李珺外的其他股东均为合伙企业，君同投资合伙人郑文、高峰已缴纳了个税，君同投资其余合伙人以及除君同投资外的其他合伙企业合伙人由于前期计税投资成本大于转增后的注册资本，不涉及个税
13	2016.04 第一次定增	公司向泰康拜博发行 988 万股股票、向吴迪发行 300 万股股票，每股价格为 4.57 元，募集资金总额为 5,886.16 万元	不涉及
14	2016.12 第二次定增	公司向华泰瑞合、珠海铧盈、分享投资、杭州南海各发行 551.04、206.64、131.64、132 万股股票，每股价格为 14.518 元，募集资金总额为 1,4827.5255 万元	不涉及
15	2017.03 协议转让股票	泰康拜博以每股 6.33 元的价格分别向安信德摩、李珺、郑文各转让 81.90 万股、32.80 万股、485.30 万股股份；吴迪通过股转系统以每股 12 元的价格向郑文出售公司 1,000 股股票；吴迪通过股转系统以 14.518 元/股的价格分别向杭州南海、分享投资各出售公司 75 万股股票	吴迪转让的股票系在公司挂牌后参与定增取得的股票，属于非原始股，依据财税〔2018〕137 号无需缴纳个税； 泰康拜博转让股票以泰康拜博为企业所得税纳税义务人，公司无代扣代缴义务
16	2019.06 股份转让	珠海铧盈将其持有的公司 206.64 万股股份以 3,000 万元的价格转让给盛盈四号	转让价格与珠海铧盈原始认购价格一致，不涉及所得税
17	2024.02 定向减资	公司以 19.36 元/股的价格回购盛盈四号持有的公司 206.64 万股股份，公司注册资本由 7,909.32 万元减少至 7,702.68 万元	根据《财政部、国家税务总局关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》（财税[2008]159 号文）的规定，合伙企业股东取得分红，合伙企

序号	事项	股权变动情况	税款缴纳情况
			业以每一个合伙人为纳税义务人，公司无代扣代缴义务

根据国家税务总局深圳市龙华区税务局出具的税务违法记录证明，未发现公司报告期内存在重大税务违法记录。

综上所述，并根据有关外汇、税务等主管部门出具的证明，公司历史沿革中不涉及资金出入境、返程投资，公司历史沿革中的历次股权变动在外商投资管理、外汇、税收等方面不涉及审批、备案或登记手续，合法合规。

（六）结合实际控制人郑文专业背景及从业经历，说明公司实际控制人投资入股公司的背景原因、商业合理性、履职能力；检查股东郑文的股份限售数量是否准确，是否符合《公司法》和公司章程的相关规定；重新披露公司股权结构图，使其清晰准确

1、结合实际控制人郑文专业背景及从业经历，说明公司实际控制人投资入股公司的背景原因、商业合理性、履职能力

郑文于 1991 年 9 月至 1993 年 6 月就读于北京工商大学财务专业，1999 年 7 月至 2001 年 6 月就读于新加坡国立大学工商管理专业。自 1994 年 3 月至 1999 年 7 月，郑文先后担任深圳百荣铝业有限公司财务会计、中信证券有限公司深圳分公司财务会计主管。自 2001 年 7 月至 2006 年 6 月，郑文担任中国香港上市公司深圳明华澳汉科技股份有限公司执行总裁。2006 年 7 月至 2014 年 12 月期间，郑文先后主要担任北京凯思博投资管理有限公司执行董事、总经理，深圳壹卡会科技服务有限公司副董事长，河南爱迪德电力设备有限责任公司董事，以及北京凯桥科技文化有限公司执行董事、经理。2014 年 12 月至 2015 年 7 月，郑文历任家鸿义齿董事、董事长兼总经理，全面负责家鸿义齿业务整合事宜，此时名义上尚未辞去北京凯思博投资管理有限公司执行董事、总经理，河南爱迪德电力设备有限责任公司董事，北京凯桥科技文化有限公司执行董事、经理，北京凯金阿尔法科技有限责任公司董事等兼职职务；2015 年 7 月至今，郑文专职担任家鸿口腔董事长兼总经理，并于 2017 年 2 月至 4 月期间辞去前述兼职职务。

2012 年 7 月，家鸿义齿进行重大战略调整，拟通过增资方式筹集 2,500 万元

资金以支付收购珠海新茂及 ACER 的款项，经原股东李珺介绍，郑文具有投资实力，并且看好家鸿义齿的发展前景，认可珠海新茂在义齿方面的生产制造能力、ACER 在海外市场的销售能力、王蓉和谢金龙的经营能力及曾胜山带来的客户资源，愿意作为投资人对家鸿义齿增资以促成家鸿义齿收购 ACER，因此出资 1,200 万元取得了家鸿义齿 14.4893%的股权。

珠海新茂及 ACER 收购完成后，2014 年 12 月，家鸿义齿股权结构较为分散，王蓉作为第一大股东仅持有家鸿义齿 28.2306%股权且并未担任公司总经理职务，在整合珠海新茂过程中，王蓉与公司总经理谢金龙、主要股东张勇乾在企业管理等方面发生重大分歧，公司发展面临重大阻碍。因此，王蓉联系郑文向其提出转让公司实际控制权，并希望借助郑文多年的企业管理经验协助化解公司矛盾，帮助公司未来稳定发展。郑文此时因为已经退出深圳壹卡会科技服务有限公司，同时北京凯思博投资管理有限公司已减少一级市场投资业务，具有充足的时间和精力，愿意成为公司新的实际控制人，全面整合公司业务。因此，经与家鸿义齿其他股东沟通，张勇乾作为财务投资人愿意退出公司获取收益，王蓉、谢金龙愿意让渡其各自持有的公司 5%股权帮助公司解决发展困境，郑文合计受让该等股东共同持有的公司 31.0207%股权，取得公司实际控制权。

郑文具有多年的企业管理及投资经历，在担任公司实际控制人后，对公司持股架构进行了调整，集中了控制权，同时引入现代企业管理制度，在业务、财务、税务、人力资源管理、内控制度、法律合规等方面对公司进行了全面规范，对内将家鸿义齿及珠海新茂的境内外业务线分开，由王蓉、谢金龙各自分管境内、境外业务，明确各子公司业务定位及职能；对外促使公司股票于 2015 年 12 月成功在股转系统挂牌，并且通过定向增发方式引入了泰康拜博等战略合作客户以及华泰瑞合、珠海铧盈、分享投资、杭州南海等专业投资机构作为公司股东，为公司后续发展提供了充足的资金支持。郑文成为公司实际控制人后，确定了公司的战略发展方向，成功消除了股东之间的矛盾，完成了收购 ACER 后续款项的支付。自 2016 年起，在郑文的管理下，公司一方面致力于新技术、新设备的应用以及内部生产工艺及流程的优化，显著提高了生产效率，降低了生产成本；另一方面丰富了产品结构，增加了种植上部冠等产品，有效提高了公司毛利率水平。在市场拓展方面，公司在境内布局全国业务，获得了登士柏种植类产品的经销代理权，

提高了公司在行业内的知名度，与国内知名公立医院客户及民营连锁口腔机构客户建立了稳定的合作关系，在境外新增拓展了欧洲地区业务，与 FLEMMING DENTAL INTERNATIONAL GMBH、GD DENTALTECHNIK GMBH 等一批粘性较高的境外中高端客户建立了业务关系。自郑文成为公司实际控制人后，公司营业收入、净利润等呈现增长趋势。

综上所述，郑文具有管理及财务相关专业背景以及丰富的企业管理及投资经验，其投资入股公司至最终成为公司实际控制人系基于公司面临发展困境的背景、各方认可郑文的管理能力、郑文个人具有投资实力及管理意愿等多种因素结合导致，具有合理的商业背景；郑文具有作为公司实际控制人、董事长、总经理的履职能力，其担任实际控制人后，成功帮助公司解决了发展中的矛盾及困境，并对公司战略规划、后续发展及业绩增长起到了关键作用。

2、检查股东郑文的股份限售数量是否准确，是否符合《公司法》和公司章程的相关规定

公司股东郑文为公司实际控制人及董事长、总经理，公司已对其股份限售数量计算进行更正，本次可公开转让股份数量已更正为其持有股份数的 25%，符合《公司法》和公司章程相关规定。

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“二、股份挂牌情况”之“（三）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺”之“3、股东所持股份的限售安排”更正披露如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例	是否为董事、监事及高管	是否为控股股东、实际控制人、一致行动人	是否为做市商	挂牌前 12 个月内受让自控股股东、实际控制人的股份数量（股）	因司法裁决、继承等原因而获得有限售条件股票的数量（股）	质押股份数量（股）	司法冻结股份数量（股）	本次可公开转让股份数量（股）
1	澔泓投资	40,479,040	52.5518%	否	是	否	-	-	-	-	13,493,013
2	安信德摩	7,653,352	9.9360%	否	否	否	-	-	-	-	7,653,352
3	君同投资	5,945,800	7.7191%	否	是	否	-	-	-	-	1,981,933
4	华泰瑞合	5,510,400	7.1539%	否	否	否	-	-	-	-	5,510,400
5	郑文	4,854,000	6.3017%	是	是	否	-	-	-	-	**1,213,500**
6	泰康拜博	3,880,000	5.0372%	否	否	否	-	-	-	-	3,880,000
7	李珺	3,068,808	3.9841%	否	否	否	-	-	-	-	3,068,808

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例	是否为董事、监事及高管	是否为控股股东、实际控制人、一致行动人	是否为做市商	挂牌前 12 个月内受让自控股股东、实际控制人的股份数量（股）	因司法裁决、继承等原因而获得有限售条件股票的数量（股）	质押股份数量（股）	司法冻结股份数量（股）	本次可公开转让股份数量（股）
8	杭州南海	2,070,000	2.6874%	否	否	否	-	-	-	-	2,070,000
9	分享投资	2,066,400	2.6827%	否	否	否	-	-	-	-	2,066,400
10	吴迪	1,499,000	1.9461%	否	否	否	-	-	-	-	1,499,000
合计	-	**77,026,800**	**100.00%**	-	-	-	-	-	-	-	**42, 436, 406**

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“二、股份挂牌情况”之“（三）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺”之“1、相关法律法规及公司章程对股东所持股份转让的限制性规定”更新披露如下：

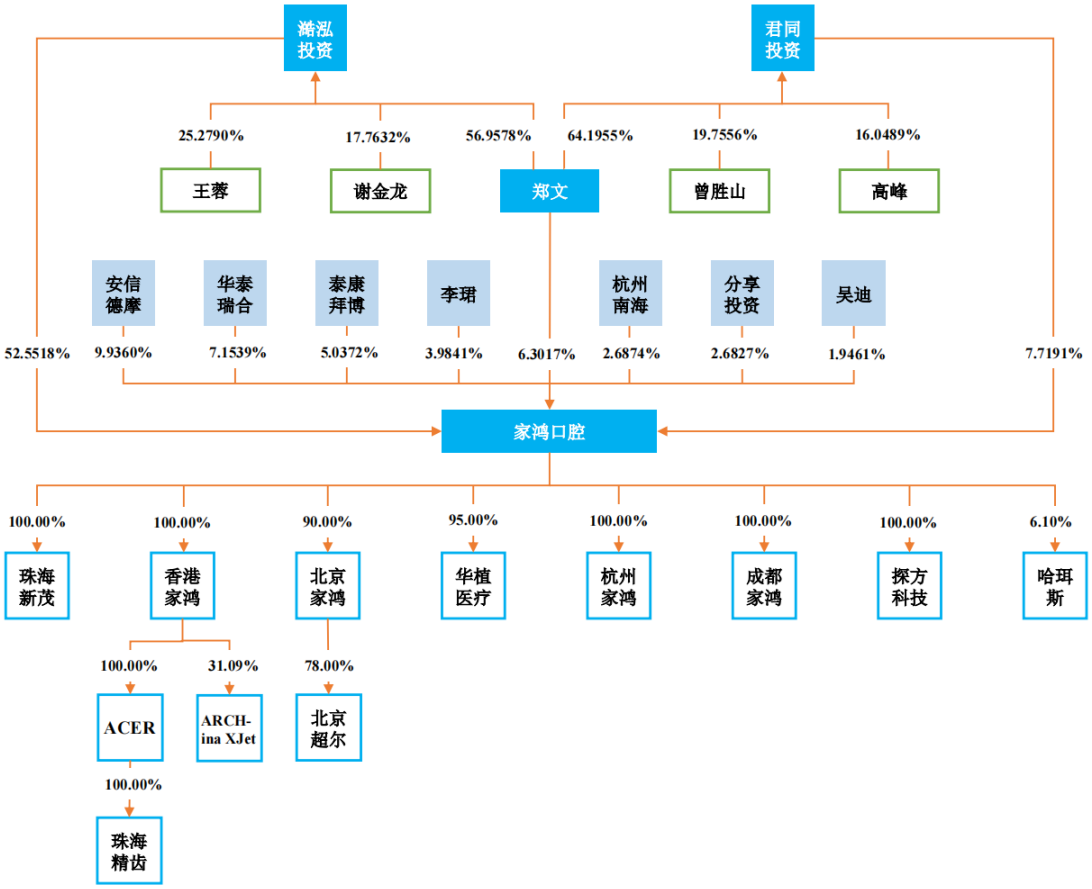
“《公司法》第一百六十条规定：‘公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。法律、行政法规或者国务院证券监督管理机构对上市公司的股东、实际控制人转让其所持有的本公司股份另有规定的，从其规定。

公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在就任时确定的任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起一年内不得转让。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。公司章程可以对公司董事、监事、高级管理人员转让其所持有的本公司股份作出其他限制性规定。

股份在法律、行政法规规定的限制转让期限内出质的，质权人不得在限制转让期限内行使质权。’”

3、重新披露公司股权结构图，使其清晰准确

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（一）股权结构图”更新披露如下：



（七）说明代持形成、变更、解除所涉协议签署情况和价款支付情况，代持期间被代持人股东权利如何行使，公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数是否存在超过 200 人的情形

1、说明代持形成、变更、解除所涉协议签署情况和价款支付情况，代持期间被代持人股东权利如何行使，公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况

公司代持形成、变更、解除所涉协议签署情况和价款支付情况如下：

事项	协议签署情况	价款支付情况
代持形成	2012 年 7 月 14 日，郑文与李珺签署《委托持股协议》，约定郑文委托李珺以其提供的 474.4217 万元以李珺名义向公司进行增资，并持有实际由郑文缴纳出资的公司 14.4893%股权（对应注册资本 474.4217 万元）。增资后，公司的注册资本为 3,274.29 万元，后续需增加注册资本的，郑文将视需要将其出资资金提供给李珺。	2012 年 8 月 8 日，郑文委托其兄长郑方将增资款项以银行转账方式支付给李珺。
代持变更（代持人变	1、2014 年 3 月 19 日，郑文与李珺签署《解除委托持股关系协议》，约定自协议签署之日起，郑文委托李珺代为持有	本次系郑文转委托郑方代其持有

事项	协议签署情况	价款支付情况
更）	公司股权的委托持股关系予以解除，并由李珺将其代为持有的代持股权按郑文要求无偿转让给郑方，由郑方继续代甲方持有。2、2014 年 3 月 19 日，郑文与郑方签署《委托持股协议》，约定郑文委托郑方以郑方名义持有实际由郑文缴纳出资的公司 14.4893%股权（对应注册资本 474.4217 万元）（包括后续公司以资本公积、净利润增资而取得的股权），以及郑文今后可能增持的股权。后续需增加注册资本的，郑文将视需要将其出资资金提供给郑方。	家鸿义齿的股权，因此，郑方未向李珺支付任何股权转让款。
代持变更（增持股权）	2014 年 12 月，张勇乾、王蓉、谢金龙分别将其持有家鸿义齿 21.0207%、5%、5%的股权转让给郑方。根据郑文、郑方的确认，郑方本次受让张勇乾、王蓉、谢金龙的前述股权系根据郑文指示代郑文持有。本次新增代持股权事宜，郑文与郑方未另行签署委托持股协议，双方于 2014 年 3 月 19 日签署的《委托持股协议》尚在有效期内且约定了后续增持股权事宜。	2014 年 11 月、2015 年 1 月，郑文向张勇乾、王蓉、谢金龙支付了股权转让款。
代持变更（变更为间接持股）	2015 年 5 月，王蓉、郑方、谢金龙以其各自持有的家鸿义齿股权出资设立澔泓投资，并分别以 1 元的价格将各自所持公司全部股权转让给澔泓投资。本次股权变更后，郑方持有澔泓投资 56.9578%的财产份额（即间接持有家鸿义齿 41.1713%的股权）系为郑文受托持有。本次代持股权数量未发生变化，仅持股形式发生了变化，郑文与郑方未就此另行签署委托持股协议。	本次股权架构调整无需支付股权转让对价。
代持解除	2015 年 5 月 25 日，郑文与郑方签署《解除委托持股关系协议》，约定自协议签署之日起，郑文委托郑方代为持有的澔泓投资 56.9578%的出资额（对应原代为持有公司 43.7605%股权）的委托持股关系予以解除，并由郑方将其代为持有的澔泓投资的 56.9578%的出资额转让给郑文；自协议签署之日起，郑文终止原授予郑方的代为行使的所有澔泓投资合伙人权益以及《合伙企业法》、《合伙协议》授予合伙人的其他权利，郑方不得在再以澔泓投资合伙人身份行使任何上述权利。	本次财产份额转让系为解除代持，不涉及支付转让款。

根据郑文分别与李珺、郑方签订的《委托持股协议》，郑文作为代持股权之实际出资人，有权根据公司章程规定对公司股东会召集、章程修改、公司注册资本增减、分立、合并、解散或变更公司形式、公司执行董事/董事、监事的选任或罢免、公司股利分配方案、转让代持股权、行使优先购买权等事项作出决定，由代持人根据郑文的意思表示以公司股东名义行使股东权利。

根据郑方、李珺分别于 2015 年 7 月 6 日出具的《关于代郑文持有深圳市家鸿义齿技术开发有限公司股权的情况说明》以及对郑文、郑方、李珺的访谈，2015 年 5 月 27 日，郑方将其代郑文持有的澔泓投资 56.9578%的出资份额以 1 元的名义价格转让给郑文，各方之间的股权代持行为就此解除，并已还原真实持股情况。郑方、李珺对股权代持过程及解除事宜均进行了确认，确认其对代郑文持有的家

鸿义齿股权无任何权益上的争议或纠纷，各方对委托持股以及委托持股解除行为没有异议，亦不存在任何纠纷或争议，该等行为符合事实、不存在隐瞒、遗漏或虚假陈述的情形。

2、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

（1）公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项

公司历次股权变动及其价格均具有合理性，不存在异常入股事项；公司历史沿革中曾存在的股权代持情形已于公司改制基准日 2015 年 5 月 31 日前全部解除，不影响公司的股权清晰，不构成本次挂牌的法律障碍，具体情况参见本题回复之“一、（一）1、列表梳理历次增资和股权转让原因、价格、定价依据及公允性，价款支付情况、资金来源”。

（2）是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

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

因此，公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

3、公司股东人数是否存在超过 200 人的情形

公司登记在册的股东共有 10 名，该等股东经穿透计算后人数为 15 人，不存在股东人数超过 200 人的情形，具体穿透计算情况如下：

序号	直接股东姓名/名称	穿透后股东姓名/名称	计算股东人数	备注
1	澔泓投资	郑文	1	-
		王蓉	1	
		谢金龙	1	
2	安信德摩	安信德摩	1	安信德摩系经备案的私募基金（基金编号为 S32043），根据《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》无需穿透计算股东人数

序号	直接股东姓名/名称	穿透后股东姓名/名称	计算股东人数	备注
3	君同投资	郑文	1	-
		曾胜山	1	
		高峰	1	
4	华泰瑞合	华泰瑞合	1	华泰瑞合系经备案的私募基金（基金编号为 S83573），根据《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》无需穿透计算股东人数
5	郑文	郑文	1	-
6	泰康拜博	泰康人寿保险有限责任公司	1	唯一股东为泰康保险集团股份有限公司。泰康保险是根据中国保险监督管理委员会于 2016 年 8 月核发的（2016）816 号《关于更名设立泰康保险集团股份有限公司并进行集团化改组的批复》改组设立专业从事保险业务的保险公司，不存在故意规避 200 人问题的情形，无需穿透计算股东人数，其股东人数为 1 人
		泰康健康产业投资控股有限公司	1	唯一股东为泰康保险集团股份有限公司，如上所述，无需穿透计算股东人数，其股东人数为 1 人
		联想控股股份有限公司	1	系中国香港上市公司，无需穿透计算股东人数，其股东人数为 1 人
		珠海金创医药产业投资基金（有限合伙）	1	系经备案的私募基金（基金编号为 SD4032），根据《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》无需穿透计算股东人数
7	李珺	李珺	1	-
8	杭州南海	杭州南海	1	杭州南海系经备案的私募基金（基金编号为 S29810），根据《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》无需穿透计算股东人数
9	分享投资	分享投资	1	分享投资系经备案的私募基金（基金编号为 SN7683），根据《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》无需穿透计算股东人数
10	吴迪	吴迪	1	-
去重后人数合计			**15**	-

（八）说明王蓉与康红太在财产分割方面是否存在纠纷或潜在争议，是否影响公司股权清晰；结合公司与家红齿科业务的相似性，说明公司与家红齿科之间是否存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等

1、说明王蓉与康红太在财产分割方面是否存在纠纷或潜在争议，是否影响公司股权清晰

王蓉与康红太于 1994 年登记结婚，2007 年 12 月协议离婚。根据双方的约定，离婚后，王蓉所持家鸿义齿股权全部归王蓉所有，康红太所持家红齿科股权全部归康红太所有。与王蓉离婚后，康红太已再婚。

除了在家鸿义齿设立之初两人曾口头约定由王蓉负责家鸿义齿的业务经营、康红太负责家红齿科的业务经营及两人在离婚协议中对家鸿义齿股权分割作出安排以外，王蓉与康红太未就公司的股权、控制权、业务经营等各方面作出其他安排，也不存在其他口头或书面的协议、约定或安排，康红太历史上从未持有公司股权、控制权，也没有参与公司的业务经营，不存在直接或间接在公司处享有权益或利益的情况。王蓉持有的家鸿义齿股权均属于其个人所有，权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷。

根据家红齿科公开披露的《公开转让说明书》中关于康红太的职业经历及对外投资等相关信息，康红太从未在公司任职，也未持有公司股份。

经查询中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网等公开信息网站，以及根据家红齿科公开披露的公告文件，自王蓉与康红太离婚后，双方在财产分割方面不存在纠纷或潜在争议。

综上所述，王蓉与康红太在财产分割方面不存在纠纷或潜在争议，不存在影响公司及股权清晰的情况。

2、结合公司与家红齿科业务的相似性，说明公司与家红齿科之间是否存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等

家红齿科主营业务为活动义齿、固定义齿的加工销售、口腔医疗门诊，主要产品为固定类义齿产品、活动类义齿等产品以及医疗服务，与公司在主营业务及主要产品方面具有一定的重合和相似性。但是，家红齿科在经营地域、主要客户、业务规模等方面与公司均存在较大差异，公司与家红齿科互相独立，具体如下：

（1）经营地域不同

家红齿科主要经营地点位于云南昆明，主要客户为云南省内的医疗机构，而家鸿口腔为覆盖全国市场的义齿企业，且家鸿口腔的主营产品除包括固定类义齿产品、活动类义齿等产品外，还包括种植类产品，境内主要销售地区包括广东、北京、江苏、浙江等省份。

（2）主要客户不同

经比对家红齿科在股转系统公开披露的公告文件涉及的客户名称与公司报告期内客户名单，公司存在少量客户（昆明市延安医院、昆明市第一人民医院、云南省第一人民医院）与家红齿科客户重叠的情形，公司于 2022 年度、2023 年度向该等重合客户的累计销售金额合计分别为 122.10 万元、129.30 万元，占对应年度主营业务收入比例约为 0.30%左右，占比极小。

（3）主营业务规模不同

根据家红齿科公开披露的年度报告，家红齿科 2022 年度、2023 年度实现的主营业务收入分别为 4,409.33 万元、4,523.17 万元，与公司同期主营业务收入相比，仅相当于公司 2022 年度、2023 年度主营业务收入的 10.93%、10.36%，公司的主营业务收入规模远超家红齿科，双方在主营业务方面互相独立。

（4）历史沿革独立

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

（5）资产独立

家红齿科的主要房屋建筑物等资产位于昆明，公司的主要房屋建筑物等资产位于深圳和珠海，家红齿科及公司拥有各自独立的经营及办公场所，不存在经营场所混同的情形；家红齿科及公司各自独立拥有与生产经营有关的主要设备以及商标、专利、软件著作权的所有权，不存在共有前述资产所有权，或存在资产权

利争议、纠纷的情形；家红齿科及公司不存在相互使用、租赁资产的情形。因此，公司与家红齿科在资产方面相互独立。

（6）人员独立

截至 2023 年年末，家红齿科共有员工 243 人，公司 2023 年末员工总数 1,624 人，公司及家红齿科各自拥有从事生产经营活动所需的人员，独立与员工签订劳动合同、缴纳社会保险并建立独立的劳动、人事及工资管理等规章制度；公司与家红齿科的董事、监事、高级管理人员均由其自行聘任，不存在相互任职的情形，家红齿科的人员与公司的人员互相独立，不存在混同的情形。

（7）不存在资金业务往来等利益安排

根据公司及其子公司、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的银行资金流水，并经访谈家红齿科实际控制人康红太，家红齿科与公司之间各自独立经营，不存在资金业务往来等利益安排。

（8）不存在业务经营相关约定

根据家红齿科确认，并经访谈家红齿科实际控制人康红太，王蓉与康红太离婚后，各自独立负责公司、家红齿科的经营，各自独立拓展业务，双方不存在关于公司、家红齿科业务经营的书面或口头约定。公司所处行业为充分竞争性行业，公司与家红齿科以及其他义齿生产企业之间均为公平竞争，公司与家红齿科不存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡等相关书面或口头约定。

综上所述，一方面，家红齿科与公司在经营地域、主要客户、主营业务规模方面均存在较大差异，双方在历史沿革、资产、人员等方面均保持独立，不存在因王蓉与康红太曾为夫妻关系导致非公平竞争、利益输送、商业机会让渡的情形；另一方面，双方不存在关于业务经营的相关约定以及资金业务往来等利益安排，不存在因利益关系导致非公平竞争、利益输送、商业机会让渡的情形。因此，家红齿科与公司之间不存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡的情形。

二、中介机构核查情况

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司的工商登记资料、公司章程、股东名册、“三会”会议文件、公司挂牌期间公告文件等；

（2）获取并查阅公司历次股权变动涉及的内部决策文件、股权转让协议、增资协议、验资报告、审计报告、资产评估报告、增资和股权转让涉及的价款支付凭证、完税凭证等；

（3）对历史沿革中涉及的全体股东进行访谈，获取并查阅公司全体股东签署的股东核查表、身份证明文件、历史上涉及的全体合伙企业股东/法人股东的营业执照、出具的相关确认文件、出资来源相关的资金流水等；

（4）获取并查阅澔泓投资、君同投资的工商登记资料；

（5）获取并查阅家鸿义齿收购珠海新茂及 ACER 的相关协议、转让价款支付凭证；

（6）获取并查阅相关委托持股协议、资金流水、股权代持相关方分别出具的书面确认；

（7）获取并查阅郑文提供的无犯罪记录证明、学历证书、个人简历以及在股权代持期间任职单位出具的书面说明；

（8）获取并查阅公司、郑文与相关股东签署的对赌协议及其解除协议；

（9）查阅公司与泰康拜博之间的招投标文件、签署的采购协议及其补充协议、《战略合作协议》及《补充协议》，以及 2016 年公司向泰康拜博销售产品的数据、报告期内公司向泰康拜博销售产品的设计单、产品清单和销售收入明细表，访谈泰康拜博业务发展部助理总经理（股东大会参会授权代表），了解公司是否存在以低价引入股东以换取其客户资源和订单的情形；

（10）通过企查查网站对泰康拜博股权结构进行穿透核查，比对其直接和间

接股东中是否存在公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属的情况；

（11）查阅《监管规则适用指引》《企业会计准则》关于股份支付的相关规定，核查相关增资是否构成股份支付；

（12）查阅《关于外国投资者并购境内企业的规定》《外商投资产业指导目录》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》《外商投资安全审查办法》等相关外商投资法律法规的具体规定，以及公司主要业务合同，并且取得了公司关于主营业务的书面说明，核查公司是否需要履行外资管理相关审批备案手续，公司业务是否涉及外商投资准入特别管理措施（负面清单）领域及安全审查领域；

（13）获取深圳市公共信用中心出具的公共信用信息查询报告（无违法违规记录版）、中国人民银行深圳市中心支行出具的关于公司违法违规记录情况的复函、国家税务总局深圳市龙华区税务局出具的税务违法记录证明，核查公司在外商投资、外汇管理、税收等方面的合规情况；

（14）查阅王蓉和康红太签署并经民政部门备案的离婚协议书，对康红太进行了访谈，获取家红齿科与康红太的书面说明，查阅家红齿科公开披露的《公开转让说明书》中关于康红太的职业经历及对外投资等相关信息，了解王蓉和康红太的财产分割情况等；

（15）查阅家红齿科在股转系统公开披露的年度报告等文件，与公司主营业务情况、报告期内客户名单、主营业务收入、主要资产、员工人数情况进行比对，核查公司与家红齿科在前述方面的差异及独立情况；

（16）查询中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网等公开信息网站，核查王蓉与康红太在财产分割方面是否存在纠纷或潜在争议；

（17）查阅公司及其子公司、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的银行资金流水，核查公司与家红齿科之间是否存在资金业务往来；

（18）查阅公司不动产权证书、知识产权证书、主要设备的采购合同和凭证，以及公司报告期内的员工名册、社保公积金缴纳明细，核查公司与家红齿科之间的独立性。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

（1）公司已说明历次增资和股权转让原因、价格、定价依据及公允性，价款支付情况、资金来源等情况；王蓉向郑文、谢金龙等人转让股权具备合理性，出于公司发展的考虑王蓉不断减持公司股权并失去控制权。除已经披露的郑文与李珺、郑方的代持以外，公司历史沿革中不存在其他未披露的代持情形。出于方便管理和加强控制权的原因，澔泓投资、君同投资合伙人未直接持有公司股权，具备合理性，不存在股东适格性瑕疵，不存在规避监管的情形。

（2）郑文、张勇乾为王蓉、谢金龙、李珺、曾胜山提供资金资助的依据充分，基于对家鸿义齿价值的认可及全体股东协商一致的安排郑文提供大额资金资助具备合理性。郑文、张勇乾资金来源均为自有资金，此次增资过程中，出于简化手续、提高公司经营决策效率的考虑，郑文新增的出资额 474.4217 万元由李珺代为持有。除此以外，郑文、张勇乾为王蓉、谢金龙、李珺和曾胜山增资提供资金资助事宜是全体股东就本次增资事项所达成的一致安排，理由充分，不存在股权代持或其他利益安排，也不存在争议或潜在纠纷，不影响公司股权清晰，不构成股份支付。

（3）公司 2016 年 4 月第一次定增和 2016 年 12 月第二次定增的原因、目的、认购对象及公司议价能力均有较大差异，由此导致两次增资价格存在较大差异，定价合理、公允，公司不存在低价引入股东以换取其客户资源和订单的情形。公司、实际控制人、董监高等其他核心人员或其近亲属不存在直接或间接在泰康拜博享有权益或利益的情形，增资过程不存在利益输送情形。

（4）王蓉非货币出资瑕疵补正事宜取得了出资时点的全体股东的一致认可，前述出资瑕疵已通过货币出资补足的方式予以规范，并且取得了验资复核报告，不存在侵害公司利益或其他股东利益的情形，针对出资瑕疵事项采取的补救措施公允、合法、有效。

（5）公司企业性质为内资企业，无需履行外资管理相关审批备案手续；公司所处行业不属于国家限制或禁止外商投资的产业领域，不涉及外商投资准入特别管理措施（负面清单）领域，公司的主营业务不在需要履行安全审查程序的范

围内，公司无需履行安全审查程序。公司历史沿革中不涉及资金出入境、返程投资，公司历史沿革中的历次股权变动在外商投资管理、外汇、税收等方面不涉及审批、备案或登记手续，合法合规。

（6）郑文具有管理及财务相关专业背景以及丰富的企业管理及投资经验，其投资入股公司至最终成为公司实际控制人系基于公司面临发展困境的背景、各方认可郑文的管理能力、郑文个人具有投资实力及管理意愿等多种因素结合导致，具有合理的商业背景；郑文具有作为公司实际控制人、董事长、总经理的履职能力，其担任实际控制人后，成功帮助公司解决了发展中的矛盾及困境，并对公司战略规划、后续发展及业绩增长起到了关键作用。公司已检查并更正披露郑文的股份限售数量，符合《公司法》和公司章程的相关规定。公司已更新披露股权结构图，清晰准确。

（7）公司已说明代持形成、变更、解除所涉协议签署情况和价款支付情况，代持期间代持人根据郑文的意思表示以公司股东名义行使股东权利。公司股权代持行为已在申报前解除还原，各方对委托持股以及委托持股解除行为没有异议，亦不存在任何纠纷或争议，该等行为符合事实、不存在隐瞒、遗漏或虚假陈述的情形。公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。公司股东经穿透计算后人数为 15 人，不存在股东人数超过 200 人的情形。

（8）王蓉与康红太在财产分割方面不存在纠纷或潜在争议，不存在影响公司股权清晰的情况。公司与家红齿科在主营业务及主要产品方面具有一定的重合和相似性，但家红齿科在经营地域、主要客户、业务规模等方面与公司均存在较大差异，公司与家红齿科互相独立，不存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等。

（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

获取并查阅公司的工商登记资料，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的自然人股东涉及的历次股权变动的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、验资报告，并获取前述主体出资前后的银行流水，并对其进行了访谈，核查公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的自然人是否存在股权代持情况。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体股权核查情况如下：

序号	姓名/名称	持股比例	与公司的关系	股权取得方式/事项	是否取得支付凭证	是否核查入股协议、决议文件	是否取得完税凭证	流水核查情况	其他核查手段
1	澔泓投资	52.5518%	控股股东	2015 年 5 月，王蓉、郑方与谢金龙分别以其持有的家鸿义齿 20.2727%股权（对应的出资额为 802.4175 万元）、41.1713%股权（对应的出资额为 1,629.61 万元）、10.8399%股权（对应的出资额为 429.0579 万元）作为出资设立澔泓投资，向澔泓投资转让股权	无需支付对价	是	是	不涉及	不涉及
2	郑文	直接持股 6.3017%，间接持股 34.8877%	实际控制人、董事长、总经理	2012 年 8 月，郑文委托李珺以李珺名义对家鸿义齿增资 474.4217 万元	是	是	不涉及	获取了李珺向公司出资前后银行流水，以及郑文和郑方同时期银行流水，确认本次增资资金由郑方（代郑文）出资 1,200 万元	1、获取委托持股相关协议；2、取得验资报告 3、对李珺、郑文、王蓉、张勇乾、谢金龙、曾胜山进行访谈
				2014 年 12 月，张勇乾将其持有 21.0207%的股权（对应出资额 782.7953 万元）以 1,996.9665 万元转让给郑方，王蓉将其持有 5%的股权（对应出资额 186.1965 万元）以 475 万元转让给郑方；谢金龙将其持有 5%的股权（对应出资额 186.1965 万元）以 475 万元转让给郑方	是	是	是	取得郑文出资时点前后的银行流水	1、访谈郑文、郑方；2、访谈张勇乾、王蓉、谢金龙
				2017 年 3 月，泰康拜博以每股 6.33 元的价格向郑文转让 485.30 万股股份；吴迪通过	是	是	不涉及	取得郑文出资时点前后的银行流水	取得股票交易交割情况截图

序号	姓名/名称	持股比例	与公司的关系	股权取得方式/事项	是否取得支付凭证	是否核查入股协议、决议文件	是否取得完税凭证	流水核查情况	其他核查手段
				股转系统向郑文出售公司 1,000 股股票。					
3	君同投资	7.7191%	持股 5%以上股东，实际控制人控制的企业	2014 年 6 月，君同投资以 337.23 万元认购公司新增的 337.23 万元出资额	是	是	不涉及	获取高峰及谢金龙向君同投资出资前后的银行流水，并通过高峰及谢金龙银行流水补充获取王蓉在本次出资前后银行流水，确认本次出资资金来源于王蓉	1、取得验资报告；2、对王蓉、谢金龙、高峰进行访谈
				2015 年 5 月，曾胜山以其持有的家鸿义齿股权作为出资认缴君同投资的 83.0235 万元出资额，向君同投资转让股权	无需支付对价	是	是	不涉及	不涉及
4	王蓉	间接持股 13.2846%	董事、副总经理，间接持股 5%以上股东	2001 年 12 月，家鸿义齿成立，王蓉出资 45 万元，持有家鸿义齿 90%股权	是	不涉及	不涉及	取得王蓉出资凭证	不涉及
				2011 年 6 月，王蓉以固定资产向家鸿义齿增资 507 万元；2014 年 7 月，王蓉向家鸿义齿缴纳了 1,885,517.53 元出资替换和补足款。	取得货币出资替换补足出资凭证	是	不涉及	不涉及	取得《资产评估报告》，相关实物资产的购置发票、完税凭证、验资复核报告，以及王蓉出具的书面说明
				2012 年 8 月，王蓉以 790.2540 万元认购新增的 790.2540 万元出资额	是	是	不涉及	取得了王蓉自 2012 年 1 月至 2013 年 12 月 31 日期间的银行流水、李珺向公司出资前后银行流水，以及郑文和郑方同时期银行流水，确认王	1、取得验资报告；2、对李珺、郑文、王蓉、张勇乾、谢金龙、曾胜山进行访谈

序号	姓名/名称	持股比例	与公司的关系	股权取得方式/事项	是否取得支付凭证	是否核查入股协议、决议文件	是否取得完税凭证	流水核查情况	其他核查手段
								蓉本次出资 490.254 万元来源于郑方（代郑文），300 万元来源于其自有资金	
5	谢金龙	间接持股 9.3349%	董事、副总经理，间接持股 5%以上股东	2012 年 7 月，王蓉将其持有家鸿义齿的 12.24%股权（对应的出资额为 94.77 万元）以 94.77 万元的价格转让给谢金龙	是	是	不涉及	取得谢金龙及王蓉出资前后银行流水	对谢金龙、王蓉进行访谈
				2012 年 8 月，谢金龙以 408.0744 万元认购新增的 408.0744 万元出资额	是	是	不涉及	取得谢金龙及李珺出资前后银行流水，以及郑文和郑方同时期银行流水，确认谢金龙本次出资资金中，372.0647 万元来源于张勇乾，36.0097 万元来源于郑方（代郑文）	1、取得验资报告；2、对李珺、郑文、王蓉、张勇乾、谢金龙、曾胜山进行访谈
				2014 年 6 月，谢金龙直接对家鸿义齿增资 112.41 万元，并且通过君同投资对家鸿义齿增资 112.41 万元	是	是	不涉及	取得谢金龙及王蓉出资前后银行流水，确认谢金龙本次出资资金来源于王蓉赠与	1、取得验资报告 2、对谢金龙、王蓉进行访谈
6	高峰	间接持股 1.2388%	董事、副总经理、董事会秘书	2014 年 6 月，高峰通过君同投资对家鸿义齿增资 67.446 万元	是	是	不涉及	取得高峰及王蓉出资前后银行流水，确认高峰本次出资资金来源于王蓉赠与	1、取得验资报告 2、对高峰、王蓉进行访谈
7	曾胜山	间接持股 1.5250%	监事会主席	2012 年 8 月，曾胜山以 83.0235 万元认购新增的 83.0235 万元出资额	是	是	不涉及	取得曾胜山及李珺出资前后银行流水，以及郑文和郑方同时期银行流水，确认	1、取得验资报告；2、对李珺、郑文、王蓉、张勇乾、谢金龙、

序号	姓名/名称	持股比例	与公司的关系	股权取得方式/事项	是否取得支付凭证	是否核查入股协议、决议文件	是否取得完税凭证	流水核查情况	其他核查手段
								曾胜山本次出资资金来源于郑方（代郑文）	曾胜山进行访谈

公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东持有的公司股权清晰，除公司历史上已经解除的郑文与李珺、郑方的代持以外，不存在其他代持情况，股权代持核查程序充分有效。

（三）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

获取并查阅公司工商登记资料、“三会”会议文件、历次增资和股权转让相关协议文件、公司挂牌期间公告文件，以及公司历次增资和股权转让涉及的价款支付凭证，查阅股东出资来源相关的资金流水，对历史沿革中涉及的全体股东进行了访谈，取得了现有股东填写确认的股东核查表，核查公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等，确认股东入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

公司历次增资和股权转让原因、价格、定价依据及公允性、价款支付情况、资金来源情况参见本题回复之“一、（一）1、列表梳理历次增资和股权转让原因、价格、定价依据及公允性，价款支付情况、资金来源”。

公司股东入股价格具有合理性，不存在明显异常情形；除已经披露的郑文与李珺、郑方的代持以外，股东入股行为不存在其他未披露的代持情形，不存在不正当利益输送问题。

（四）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

对公司历史沿革中涉及的全体股东进行访谈，获取公司全体股东填写确认的核查表，查阅相关转让及增资协议、转让/增资价款支付凭证，并查询中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网等公开信息网站，核查公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，是否符合

“股权明晰”的挂牌条件。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

问题 2.关于子公司

根据申报文件：（1）全资子公司珠海新茂 2023 年度的净利润为 2,627.90 万元，公司 2023 年度的净利润为 2,809.11 万元；（2）华植医疗、北京家鸿、北京超尔系公司非全资控股子公司，ARCHinaXJet、哈珥斯、Xjet 系公司境外参股公司；（3）香港家鸿、ACER 系公司境外全资子公司；（4）报告期内，公司注销境外全资子公司 Excel 和 SOONMEI。

请公司：（1）①补充披露珠海新茂等子公司资产、收入、利润占公司合并报表的比例，分析子公司经营情况是否对公司持续经营能力有重大影响；②补充披露与子公司的业务分工、合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制；③补充披露报告期内珠海新茂等子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明公司是否能够及时、足额取得现金分红；④按照《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》的要求补充披露珠海新茂业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露其历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等；子公司主要资产及技术是否存在权属纠纷；⑤说明没有以珠海新茂作为申报挂牌主体的原因及合理性，是否系规避同业竞争、董监高任职资格等监管要求，公司下一步资本运作计划；（2）说明华植医疗、北京家鸿、北京超尔、ARCHinaXJet、哈珥斯、Xjet 少数股东情况，投资入股的背景，与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排；投资价格、定价依据及合理性，公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形；（3）关于境外子公司。①说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资

金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；③说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规；（4）结合 Excel 和 SOONMEI 市场定位、经营范围、业务开展、财务情况等，说明注销子公司的原因，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形，境外子公司注销过程是否合法合规，是否取得境外律师的明确意见。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）1、补充披露珠海新茂等子公司资产、收入、利润占公司合并报表的比例，分析子公司经营情况是否对公司持续经营能力有重大影响；2、补充披露与子公司的业务分工、合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制；3、补充披露报告期内珠海新茂等子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明公司是否能够及时、足额取得现金分红；4、按照《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》的要求补充披露珠海新茂业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露其历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等；子公司主要资产及技术是否存在权属纠纷；5、说明没有以珠海新茂作为申报挂牌主体的原因及合理性，是否系规避同业竞争、董监高任职资格等监管要求，公司下一步资本运作计划

1、补充披露珠海新茂等子公司资产、收入、利润占公司合并报表的比例，分析子公司经营情况是否对公司持续经营能力有重大影响

公司合并报表范围内的子公司包括珠海新茂、ACER、香港家鸿、珠海精齿、

北京家鸿、北京超尔、华植医疗、杭州家鸿、成都家鸿、探方科技。公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”补充披露如下内容：

“4、子公司对公司合并报表和持续经营能力的重要性

2023 年度及其期末，公司各主体资产、收入、利润占公司合并报表的比例如下：

公司名称	总资产金额占比	净资产金额占比	营业收入金额占比	净利润金额占比
深圳家鸿（母公司）	65.64%	64.35%	40.00%	26.11%
珠海新茂	36.79%	23.85%	43.46%	93.55%
ACER	28.50%	10.82%	54.91%	38.44%
香港家鸿	29.75%	9.78%	0.54%	-45.90%
珠海精齿	1.41%	1.26%	0.42%	-3.03%
北京家鸿	0.61%	0.27%	0.12%	0.08%
北京超尔	3.02%	1.24%	3.12%	-2.57%
华植医疗	6.33%	4.36%	9.97%	-0.21%
杭州家鸿	0.45%	0.05%	0.84%	1.19%
成都家鸿	0.46%	0.02%	0.37%	-3.95%
探方科技	0.50%	0.22%	0.09%	-1.73%

注 1：上表数据为公司各主体的单体报表数据占比，未抵消内部交易和往来，因此会出现占比加总超过 100.00%的情况。

注 2：营业收入科目中，主要的内部交易为境外业务主体珠海新茂向 ACER 销售产品，珠海新茂和 ACER 整体来看，境外业务收入占比为 54.91%。

注 3：香港家鸿净利润金额占比为-45.90%，主要原因是 2023 年度香港家鸿确认了对其投资企业 ARCHina XJet 1,427.60 万元的投资损失。”

如上表所示，合并报表范围内的主体中母公司深圳家鸿、子公司珠海新茂、ACER、华植医疗、香港家鸿的资产、收入、利润占合并报表比例较高。子公司珠海新茂和 ACER 是公司境外业务的生产基地和销售平台；华植医疗负责公司除登士柏种植类产品在公立医院销售之外的经销业务；香港家鸿主要控制 ACER 和通过投资 ARCHina XJet 间接投资以色列企业 Xjet。

综上所述，子公司珠海新茂、ACER、华植医疗、香港家鸿的经营情况对公司持续经营能力有重大影响，其他子公司的经营规模较小，对公司持续经营能

力影响较小。

2、补充披露与子公司的业务分工、合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”补充披露如下内容：

“2、公司与子公司业务分工、合作模式及未来规划

截至本公开转让说明书签署之日，公司与子公司业务分工、合作模式及未来规划如下：

序号	公司名称	业务分工	合作模式	未来规划
1	**深圳家鸿（母公司）**	申请人境内业务的主要生产基地，并且负责华南、华东、华中、西南等全国大部分地区的销售；同时，从2018年10月开展了经销登士柏种植类产品业务，**主要负责登士柏种植类产品在公立医院的销售**	**1、深圳家鸿作为国内“家鸿”品牌的拥有者以及内销产品的主要生产基地，独立采购、生产和销售给华南、华东、华中和西南大部分客户； 2、为满足部分客户就近交货和服务的要求，深圳家鸿委托杭州家鸿、成都家鸿、珠海精齿生产部分固定全瓷类产品； 3、深圳家鸿向登士柏采购种植类产品，并主要负责公立医院的销售；同时华植医疗作为深圳家鸿的下级经销商，负责登士柏产品在授权区内民营客户的销售**	**加大国内市场及“家鸿”品牌推广力度，深耕华南地区市场，持续拓展华南、华东、华中、西南地区新客户及深化现有客户合作**
2	北京超尔	申请人在华北地区建立的生产基地，销售区域主要覆盖北京及周边地区	**独立生产和销售产品给北京及周边地区的客户**	**深耕北京及周边区域市场，持续拓展新客户及深化现有客户合作**
3	杭州家鸿	2022年6月新设，申请人在华东地区建立的生产基地和技术服务中心	**接受深圳家鸿的委托生产部分固定全瓷类产品，按深圳家鸿的指示交付至其华东地区客户**	**持续做好华东地区及周边部分客户的就近交付和服务**
4	成都家鸿	2022年8月新设，申请人在西南地区建立的生产基地和技术服务中心	**接受深圳家鸿的委托生产部分固定全瓷类产品，按深圳家鸿的指示交付**	**持续做好西南地区及周边部分客户的就近**

序号	公司名称	业务分工	合作模式	未来规划
			至其西南地区客户	交付和服务
5	珠海精齿	2023 年 3 月新设，负责申请人境内中低端固定全瓷类产品的生产	接受深圳家鸿的委托生产部分固定全瓷类产品，按深圳家鸿的指示交付至其指定客户处	独立生产和销售中低端固定全瓷类产品
6	华植医疗	申请人代理销售口腔修复类医疗器械产品的主要主体，经销代理包括登士柏、盖氏制药、江苏创英等公司的种植类产品	1、作为深圳家鸿的下级经销商向深圳家鸿采购登士柏种植类产品，并负责在授权区域内民营客户的销售； 2、独立向盖氏制药、江苏创英等公司采购种植类产品，并负责相关产品在授权区域的公立医院和民营客户的销售	未来公司计划将全部经销代理业务都置于华植医疗体系下，并以华植医疗为平台，探索更加丰富的口腔科医疗器械产品代理组合
7	珠海新茂	申请人境外业务的生产基地，并且负责境外原材料的进口；珠海新茂生产的产品主要销售给 ACER	独立生产和销售产品给 ACER	继续维持目前的业务架构，提高生产质量及交付效率
8	ACER	申请人境外业务的销售平台，负责境外业务的销售和收款	从珠海新茂采购产品，销售给境外客户	持续拓展境外新客户及深化现有客户合作
9	香港家鸿	除持有 ACER、ARCHina 的股权外，报告期内无实际经营	/	继续维持目前的持股架构
10	北京家鸿	无实际经营，为北京超尔的控股股东	/	继续维持目前的持股架构
11	探方科技	2023 年 4 月新设，负责公司上游原材料、自动化生产系统的研发、生产和销售	研发生产上游原材料、自动化生产系统，并向集团内外其他企业进行销售	未来公司向产业链上游延伸及跨领域业务所需的产品研发、生产和销售

如上表所示，家鸿口腔母公司和各子公司均有明确的业务分工和定位。深圳家鸿是“家鸿”品牌的持有者，是公司境内业务研发、生产和销售的主要主体，并且负责了登士柏经销产品的采购及在公立医院的销售。2023 年度（末）深圳家鸿的净资产、营业收入、净利润占合并报表的比例分别为 64.35%、40.00%和 26.11%，净利润占比相对较低的主要原因是深圳家鸿境内业务是直接销售到终端医院和诊所，销售费用相对较高，并且承担了较多的总部管理费用，因此其销售净利率相对较低。总体而言，公司不存在主要依靠子公司拓展业务的情形。

3、公司对子公司及其资产、人员、业务、收益的控制情况

（1）股权状况、决策机制

北京超尔、北京家鸿、华植医疗是公司绝对控股的子公司，其余 7 家子公司均为公司全资子公司，子公司的执行董事或超过半数以上的董事均由公司委派，根据《公司法》、各公司章程规定，公司能够决定子公司所有重大经营决策、业务经营方针、投资计划、重要人事任命和收益分配。

（2）公司制度

公司制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外投资管理制度》《控股子公司管理办法》《关联交易管理制度》《子公司分红管理制度》等一系列规范化管理制度，通过制度实现对子公司的组织架构、财务管理进行有效控制。

（3）利润分配

各子公司均为公司绝对控股的子公司，按照法律、法规、规范性文件的规定以及子公司的章程，公司有权决定子公司利润分配方案，可以对子公司的留存收益进行有效控制。

综上所述，从公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等方面来看，公司能够实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。”

3、补充披露报告期内珠海新茂等子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明公司是否能够及时、足额取得现金分红

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十一、股利分配”之“（四）其他情况”补充披露如下内容：

“1、子公司分红情况及制度

报告期内公司子公司未向母公司进行分红。

依照《公司法》和公司章程中对公司机构及其职权的规定，境内各子公司的分红事项需通过董事会（或执行董事）制定利润分配方案，并经股东会（或股东）审议批准方可执行。境外子公司香港家鸿和 ACER 的公司章程中未直接包含分红相关的条款或限制，章程规定公司的所有事务在不违背股东大会决议的

前提下均由董事管理。

公司制定的《控股子公司管理制度》未就分红事项进行规定，在财务管理制度上子公司的财务负责人需由母公司推荐和批准，母公司对子公司投资、借贷、资产结构及成本利润等方面进行监督指导，子公司需按时向母公司递交财务报表并积极配合母公司实施的审计监督。

公司制定了《子公司分红管理制度》对具体的利润分配原则与政策进行规范，相关主要条款如下：

（1）分红原则

第三条 对于公司全资、控股子公司，当其当年盈利且累计未分配利润为正时，在满足子公司正常提取法定公积金、正常生产经营及必要资金支出安排的情况下，公司将在法律法规及《公司章程》允许的职权范围内，通过行使股东权利促使其以现金方式分配股利，具体的利润分配由子公司股东会审议决定。

（2）分红前提和具体政策

第四条 公司全资、控股子公司的利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得影响子公司持续经营能力。

境内子公司分配当年税后利润时，应按下列顺序进行：

①弥补上一年度的亏损；

②提取百分之十的法定公积金；

③经股东会决议，可以提取任意公积金；

④公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润支付股东股利。

境内子公司法定公积金累计额为子公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。

境外子公司应当先弥补上一年度的亏损，再进行当年税后利润分配。如注册地法律对利润分配另有规定的，应当遵守相关规定。

（3）决策机制

第六条 子公司利润分配预案由子公司董事会（或执行董事）在综合公司经

营发展、股东意愿、社会资金成本及外部融资环境等因素的基础上拟定。

第七条 子公司利润分配预案经子公司董事会（或执行董事）审议通过后，提交子公司股东会审议，并经出席股东会的股东（或股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。

综上所述，公司的所有子公司均为绝对控股子公司，结合上述制度设计，公司可充分掌握子公司财务状况，对子公司利润分配方案的执行具有决定权，能够依照《公司法》等法律法规以及《公司章程》《子公司分红管理制度》等规定安排子公司的利润分配，保证在子公司满足分红所需条件前提的情况下，公司可以及时、足额取得现金分红。”

4、按照《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》的要求补充披露珠海新茂业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露其历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等；子公司主要资产及技术是否存在权属纠纷

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”补充披露如下内容：

“6、子公司珠海新茂情况

（1）业务

①业务情况

珠海新茂是公司境外业务的生产基地，主要从事固定义齿、活动义齿及正畸产品的生产并通过 ACER 销售给境外客户，其业务情况及定位参见上述‘2、公司与子公司业务分工、合作模式及未来规划’，其资产、收入、利润占合并报表比例的重要性参见上述‘3、子公司对公司合并报表的重要性’。

②业务资质情况

作为海外业务的生产基地，珠海新茂已取得 FDA 注册证明、产品质量管理体系认证、MDL 医疗器械认证、医疗器械生产许可证、第二类医疗器械经营备案凭证、医疗器械经营许可证、医疗器械注册证、对外贸易经营者备案登记表等

日常生产经营活动所需的必要资质，业务资质合法合规，具体资质情况详见本公开转让说明书‘第二节、三、（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质’。

（2）历史沿革

① 2009 年 12 月，珠海新茂设立

珠海新茂由陈福来出资设立，注册资本为 1,200 万元港币，陈福来为中国台湾人，珠海新茂成立时为外商独资企业（台港澳自然人独资）。珠海新茂成立时章程约定，公司的注册资本由股东在营业执照签发之日分四期汇入公司，第一期在三个月内缴付不少于股东认缴的 15%，其余注册资本在二年内缴清。

2009 年 11 月 17 日，珠海市香洲区对外贸易经济合作局珠香贸外资[2009]036 号文批复，公司的注册资本由股东在营业执照签发之日起 2 年内分期投入注册资本金，首期必须于营业执照签发之日起 3 个月内投入 15%，即 180.00 万元港币，且出资额须出具验资报告。

2009 年 11 月 17 日，中华人民共和国商务部核发了商外资粤珠外资证字[2009]0122 号台港澳侨投资企业批准证书，核准了中国台湾商人陈福来投资珠海新茂。

2009 年 12 月 3 日，珠海市工商行政管理局核准珠海新茂成立，珠海新茂持有注册号为 440400400030779 的《企业法人营业执照》。

珠海新茂设立时股权结构如下：

单位：万元港币

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例
1	陈福来	1,200.00	0.00	100%
合计		1,200.00	0.00	100%

注：陈福来为中国台湾人，是 ACER 股权转让方林德志之父。

② 2010 年 1 月，珠海新茂变更实收资本

2010 年 1 月 8 日，珠海衡赋会计师事务所出具的《验资报告》（珠海国赋验字[2010]Z002 号）审验，截至 2010 年 1 月 7 日止，珠海新茂已收到投资者陈福来首次缴纳的注册资本合计 240.00 万元港币。

珠海新茂就此次实收资本变更进行了工商变更登记，获得了珠海市工商行政管理局于 2010 年 1 月 28 日颁发的《企业法人营业执照》，实收资本变更为 240.00 万元港币。

此次实收资本变更后珠海新茂的股权结构如下：

单位：万元港币

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例
1	陈福来	1,200.00	240.00	100%
合计		1,200.00	240.00	100%

③ 2010 年 5 月，珠海新茂变更实收资本

2010 年 3 月 10 日，广东中拓正泰会计师事务所出具的《验资报告》（中拓正泰 2010-Y00049 号）审验，截至 2010 年 3 月 5 日止，珠海新茂已收到投资者陈福来第二次缴纳的注册资本合计 260.00 万元港币。

珠海新茂就此次实收资本变更进行了工商变更登记，获得了珠海市工商行政管理局于 2010 年 5 月 11 日颁发的《企业法人营业执照》，实收资本变更为 500.00 万元港币。

此次实收资本变更后珠海新茂的股权结构如下：

单位：万元港币

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例
1	陈福来	1,200.00	500.00	100%
合计		1,200.00	500.00	100%

④ 2011 年 7 月，珠海新茂变更实收资本

2011 年 6 月 3 日，珠海银河会计师事务所（普通合伙）出具的《验资报告》（银河验字 2011-01-0097 号）审验，截至 2011 年 5 月 31 日止，珠海新茂已收到投资者陈福来第三次缴纳的注册资本合计 279.98 万元港币。

珠海新茂就此次实收资本变更进行了工商变更登记，获得了珠海市工商行政管理局于2011年7月4日颁发的《企业法人营业执照》,实收资本变更为779.98万元港币。

此次实收资本变更后珠海新茂的股权结构如下：

单位：万元港币

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例
1	陈福来	1,200.00	779.98	100%
合计		1,200.00	779.98	100%

⑤ 2011 年 8 月，珠海新茂变更实收资本

2011 年 8 月 4 日，珠海银河会计师事务所（普通合伙）出具的《验资报告》（银河验字 2011-01-0125 号）审验，截至 2011 年 7 月 26 日止，珠海新茂已收到投资者陈福来第四次缴纳的注册资本合计 139.98 万元港币。

2011 年 8 月 11 日，珠海银河会计师事务所（普通合伙）出具的《验资报告》（银河验字 2011-01-0137 号）审验，截至 2011 年 8 月 8 日止，珠海新茂已收到投资者陈福来第四次缴纳的注册资本合计 280.04 万元港币。

珠海新茂就此次实收资本变更进行了工商变更登记，获得了珠海市工商行政管理局于 2011 年 8 月 22 日颁发的《企业法人营业执照》，实收资本变更为 1,200.00 万元港币。

此次实收资本变更后珠海新茂的股权结构如下：

单位：万元港币

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例
1	陈福来	1,200.00	1,200.00	100%
合计		1,200.00	1,200.00	100%

⑥ 2011 年 12 月，珠海新茂第一次股权转让

2011 年 11 月 14 日，陈福来作出决定，同意股东陈福来将其持有的珠海新茂 100%的股权转让给新股东 EXCEL&BEAUTY LIMITED。2011 年 11 月 14 日，陈福来和 EXCEL&BEAUTY LIMITED 签订了股权转让协议。

珠海市香洲区科技工贸和信息化局于 2011 年 11 月 28 日出具《关于外资企业珠海新茂义齿科技有限公司章程修改之（二）的批复》（珠香贸外资管字[2011]097 号），同意公司上述股权转让和章程变更事宜。

珠海新茂就此次股权变更事项对章程进行了修订，并完成工商变更登记，于 2011 年 12 月 13 日获得了珠海市工商行政管理局颁布的《企业法人营业执照》。

珠海新茂此次变更后股权结构如下：

单位：万元港币

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例
1	EXCEL&BEAUTY LIMITED	1,200.00	1,200.00	100%
合计		1,200.00	1,200.00	100%

注：EXCEL&BEAUTY LIMITED 是林德志家族控制的企业，注册地在中国香港。

⑦ 2012 年 9 月，珠海新茂第二次股权变动

2012 年 9 月 3 日,EXCEL&BEAUTY LIMITED 作出决定,同意股东 EXCEL&BEAUTY LIMITED 将所持有珠海新茂 65%的股权以 780.00 万元港币金额转让给家鸿义齿，双方按照所签订股权转让协议执行相关事宜。

2012 年 9 月 7 日，经珠海市香洲区科技工贸和信息局珠香贸外资管字[2012]070 号文批准，同意原投资方 EXCEL&BEAUTY LIMITED 将所持有珠海新茂 65%的股权转让给家鸿义齿，公司性质由外商独资企业变为中外合资企业。

2012 年 9 月 10 日，中华人民共和国商务部核发了商外资粤珠外资证字[2012]0034 号台港澳侨投资企业批准证书，核准了 EXCEL&BEAUTY LIMITED 将所持有珠海新茂 65%的股权转让给家鸿义齿。

珠海新茂就此次股权变更事项对章程进行了修订，并完成工商变更登记，于 2012 年 9 月 18 日获得了珠海市工商行政管理局颁布的《企业法人营业执照》。

珠海新茂此次变更后股权结构如下：

单位：万元港币

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例
1	EXCEL&BEAUTY LIMITED	420.00	420.00	35%
2	家鸿义齿	780.00	780.00	65%
合计		1,200.00	1,200.00	100%

⑧ 2013 年 6 月，珠海新茂第三次股权变动

2013 年 6 月 26 日，珠海新茂股东会决议，同意股东 EXCEL&BEAUTY LIMITED 将所持有珠海新茂 35%的股权以 481.0716 万元人民币转让给深圳市家鸿义齿技术开发有限公司，双方按照所签订股权转让协议执行相关事宜。

2013 年 8 月 11 日，经珠海市香洲区科技工贸和信息局珠香贸外资管字[2013]058 号文批准，同意原投资方 EXCEL&BEAUTY LIMITED 将所持有珠海新茂

35%的股权转让给深圳市家鸿义齿技术开发有限公司，公司性质由中外合资企业变为内资企业。

珠海新茂就此次股权变更事项对章程进行了修订，并完成工商变更登记，于2013年10月9日获得了珠海市工商行政管理局颁布的《企业法人营业执照》。

珠海新茂此次变更后股权结构如下：

单位：万元人民币

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例
1	家鸿义齿	983.2680	983.2680	100%
合计		983.2680	983.2680	100%

（3）公司治理

珠海新茂公司章程中关于股东会、董事会、监事会及管理层的有关规定如下：

股东会	董事会	监事会	管理层
公司不设股东会。股东作出决定时，应当采用书面形式，股东签字后公司归档保存	公司设董事会，其成员为5人，由股东任命，董事会设董事长一人；董事按一人一票行使表决权，董事会作出决议必须经全体董事的过半数通过	公司不设监事会，设监事一人，由股东任命	公司设总经理一人，由董事会聘用

珠海新茂具有权责清晰的公司治理架构，报告期内，珠海新茂各项重大决策均按照公司《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《控股子公司管理办法》等文件的规定产生，相关机构和人员遵照对应法律法规和内部管理制度履行职责，公司治理规范有效。

（4）重大资产重组

报告期内，珠海新茂不存在重大资产重组情况。

（5）财务状况

报告期内，珠海新茂的财务简表如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日/ 2023年度	2022年12月31日/ 2022年度
流动资产	6,457.82	7,370.64
非流动资产	17,672.51	17,985.22

项目	2023 年 12 月 31 日/ 2023 年度	2022 年 12 月 31 日/ 2022 年度
资产总额	24,130.33	25,355.86
流动负债	11,952.37	15,818.00
非流动负债	132.59	120.40
负债总额	12,084.96	15,938.40
净资产	12,045.36	9,417.46
营业收入	19,387.03	15,592.11
营业成本	13,121.03	11,817.57
利润总额	2,911.26	1,320.60
净利润	2,627.90	1,291.85

”

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”补充披露如下内容：

“5、子公司主要资产及技术是否存在权属纠纷

子公司的主要资产为房屋建筑物、机器设备、电子设备以及知识产权，其中土地使用权以国有土地使用权出让招拍挂的方式获取，房屋建筑物以自建或租赁的方式取得；生产所需的主要机器和电子设备通过自行采购获取；知识产权基本来源于自主申报，截至报告期末，珠海新茂和北京超尔各存在一个继受取得专利及一个共享专利，相关专利获取过程合法合规，产权清晰，不存在潜在纠纷。子公司所有核心技术均由自主研发获得。

综上所述，子公司主要资产及技术不存在权属纠纷。”

5、说明没有以珠海新茂作为申报挂牌主体的原因及合理性，是否系规避同业竞争、董监高任职资格等监管要求，公司下一步资本运作计划

（1）选择深圳家鸿而没有以珠海新茂作为申报挂牌主体的原因及合理性

①珠海新茂与家鸿口腔的分工定位不同

自深圳家鸿收购珠海新茂和 ACER 以来，珠海新茂一直负责公司境外业务的生产，其产品销售给 ACER，ACER 再销售给境外客户；深圳家鸿经过生产线

调整及优化，从 2016 年起即主要负责公司境内业务的生产和销售以及登士柏种植类产品部分销售，同时承担了集团整体发展战略决策、品牌建设以及资本运作等职能。通过多年的市场拓展，深圳家鸿积累了丰富的客户资源和市场渠道，品牌知名度高于珠海新茂，更适合作为申请挂牌的主体。

②深圳家鸿的持股架构更适合作为申报挂牌主体

公司的全体股东在深圳家鸿直接持股，珠海新茂是深圳家鸿的全资子公司，在现有股权架构下，深圳家鸿作为申报挂牌主体更有利于全体股东的股权管理，包括分红、后续的股权转让等。

③选择珠海新茂作为挂牌主体会导致同业竞争情形

珠海新茂的主营业务为固定义齿、活动义齿及正畸产品生产和销售，与深圳家鸿及其控制的其他子公司包括北京超尔、成都家鸿、杭州家鸿等一致。如果以珠海新茂作为申报挂牌主体，在不进行业务重组的情况下会导致与其控股股东深圳家鸿及其控制的其他企业构成同业竞争情形。

综上所述，选择深圳家鸿而没有以珠海新茂作为申报挂牌主体具有合理性。

（2）没有以珠海新茂作为申报挂牌主体是否系规避同业竞争、董监高任职资格等监管要求

如上所述，若以珠海新茂作为申报挂牌主体会导致与深圳家鸿及其控制的其他企业形成同业竞争，因此选择深圳家鸿作为申报挂牌主体是最优的选择。

自成为深圳家鸿全资子公司后，珠海新茂的董事、监事以及高级管理人员的情况如下：

姓名	职务	在家鸿口腔的职务
王蓉	董事长、总经理	董事、副总经理
谢金龙	副董事长	董事、副总经理
曾胜山	董事	监事会主席
汪浩	董事	无
高峰	董事	董事、副总经理、董事会秘书
陈姜林	监事	监事

如上表所示，除汪浩外，珠海新茂的董事、监事以及高级管理人员均在家鸿

口腔担任董事、监事或高级管理人员职务。汪浩是珠海新茂的生产负责人，其本人及其关系密切的家庭成员不存在对外投资企业以及与公司构成同业竞争的情形，同时汪浩本人不存在不适合担任董事、监事、高级管理人员的情形，因此选择深圳家鸿作为申报主体不存在规避董监高任职资格等监管要求的情况。

综上所述，选择深圳家鸿而没有以珠海新茂作为申报挂牌主体不存在规避同业竞争、董监高任职资格等监管要求的情形。

（3）公司下一步资本运作计划

公司本次挂牌成功后，将按照全国股转公司关于挂牌公司进入创新层的条件和要求，申请进入创新层；在公司符合北京证券交易所股票上市的条件和要求后，择机申请公司股票在北京证券交易所上市并交易。

（二）说明华植医疗、北京家鸿、北京超尔、ARCHina XJet、哈珥斯、Xjet少数股东情况，投资入股的背景，与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排；投资价格、定价依据及合理性，公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形

1、华植医疗、北京家鸿、北京超尔

截至本回复出具日，公司存在少数股东的子公司为华植医疗、北京家鸿、北京超尔，这 3 家子公司的股权结构如下：

序号	公司名称	股东名称	股东性质	持股比例
1	华植医疗	深圳家鸿	非上市股份有限公司	95.00%
		王锋	自然人	5.00%
2	北京家鸿	深圳家鸿	非上市股份有限公司	90.00%
		孙德震	自然人	10.00%
3	北京超尔	北京家鸿	其他有限责任公司	78.00%
		李旭	自然人	13.20%
		朱立博	自然人	8.80%

（1）华植医疗

①华植医疗少数股东投资入股的背景

华植医疗（曾用名“深圳皇鑫冠义齿技术开发有限公司”“深圳市家鸿牙科器材有限公司”）为公司 2011 年 7 月收购而来的全资子公司，当时的注册资本为 51.00 万元，其原主营业务为固定义齿、活动义齿和正畸产品的生产和销售。2018 年公司决定以华植医疗为公司主体，大力发展口腔科医疗器械经营销售业务，并以 1 元/注册资本的价格对华植医疗增资 1,849.00 万元；王锋为王蓉的同乡，其认为医疗器械经销业务有较大投资前景，因此其以 1 元/注册资本的价格向华植医疗增资 100.00 万元。增资完成后，华植医疗的注册资本为 2,000.00 万元，深圳家鸿持有华植医疗 95.00%股权，王锋持有华植医疗 5.00%的股权。

②华植医疗少数股东与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排

王锋目前担任华植医疗的监事，其与公司及股东、公司董监高之间不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排。

③投资价格、定价依据及合理性

华植医疗此次增资价格为 1 元/注册资本。因 2018 年增资前华植医疗处于亏损状态，且 2017 年底每注册资本对应的净资产为 0.65 元，此次 1 元/注册资本的增资价格具有合理性。

④公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形

公司与王锋共同增资华植医疗的事项已经公司总经理审批通过；华植医疗于 2018 年 11 月 30 日召开股东会审议通过《增加注册资本及引入新投资者的议案》；相关决策程序符合《公司法》和《公司章程》的规定，不存在利益输送或损害公司利益情形。

（2）北京家鸿

①北京家鸿少数股东投资入股的背景

2016 年初，公司拟进入北京市场，加强在北方地区的业务布局，因孙德震本人在口腔修复行业具有丰富的经验和北京地区产业资源，因此公司决定与孙德震共同出资设立北京家鸿，作为公司在北方地区业务的投资持股主体，用于投资、

并购潜在的标的对象。2016 年 3 月，北京家鸿成立，注册资本为 100.00 万元，其中公司先行通过子公司华植医疗出资 90.00 万元认缴 90.00 万元出资份额，持有北京家鸿 90.00%股权（为理顺公司与各子公司分工，2018 年 9 月华植医疗将持有北京家鸿 90.00%的出资份额转让给深圳家鸿）；孙德震出资 10.00 万元认缴 10.00 万元出资份额，持有北京家鸿 10.00%股权。

②北京家鸿少数股东与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排

孙德震目前担任北京家鸿总经理，是公司核心技术人员，孙德震本人和公司股东、公司董监高之间不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排。

③投资价格、定价依据及合理性

北京家鸿为新设公司，注册资本为 100.00 万元，公司（通过华植医疗）和孙德震按 1 元/注册资本的价格对北京家鸿进行了出资，出资价格合理。

④公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形

公司（通过华植医疗）与孙德震共同投资设立北京家鸿的事项已经公司总经理审批通过；华植医疗股东于 2016 年 2 月做出股东决定，审议通过了该共同投资事项。相关决策程序符合《公司法》和《公司章程》的规定，不存在利益输送或损害公司利益情形。

（3）北京超尔

①北京超尔少数股东投资入股的背景

北京家鸿设立的目的是公司为了快速切入北京及周边地区市场而成立的投资主体，在孙德震的介绍下，公司决定通过北京家鸿向北京超尔增资以获取北京超尔控制权。北京超尔成立于 2011 年 7 月，注册资本为 50.00 万元，其原实际控制人为李旭、朱立博夫妇二人，主要从事定制式义齿的生产和销售。2016 年 7 月，北京家鸿向北京超尔增资 197.11 万元，增资后北京家鸿持有北京超尔 78.00%的股权，成为北京超尔的控股股东，李旭持股比例变为 13.20%，朱立博持股比例变为 8.80%。

②北京超尔少数股东与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排

李旭目前担任北京超尔的总经理、朱立博为北京超尔的员工，李旭和朱立博与公司及股东、公司董监高之间不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排。

③投资价格、定价依据及合理性

2016 年 6 月 24 日，北京京都中新资产评估有限公司出具《资产评估报告》（京都中新评报字（2016）第 0107 号），以 2016 年 5 月 31 日为基准日，北京超尔股东全部权益账面价值 55.59 万元。增资前北京超尔注册资本 50.00 万元，参照评估值，北京家鸿以每注册资本 1.11 元的价格向北京超尔增资 197.11 万元，本次增资价格合理。

④公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形

北京家鸿向北京超尔增资 197.11 万元的事项已经公司总经理审批通过；北京超尔于 2016 年 7 月召开股东会审议通过此次注册资本增加事项；相关决策程序符合《公司法》和《公司章程》的规定，不存在利益输送或损害公司利益情形。

2、ARCHina XJet、哈珥斯、Xjet

截至本回复出具日，ARCHina XJet、哈珥斯为公司参股企业，Xjet 是 ARCHina XJet 投资的标的公司。ARCHina XJet、Xjet、哈珥斯的主要股东情况如下：

序号	公司名称	股东名称	持股比例
1	ARCHina XJet	ARCHina Capital Fund II L.P.	56.99%
		香港家鸿	31.09%
		Wu Shiqing	10.36%
		Keywise Capital Management Limited	1.55%
2	Xjet	IBI Trust Management for the benefit of Abraxilev Ltd.	22.8132%
		Lucion VC 1 Limited	12.8019%
		Gonpo Tsering	11.2251%
		ALUMOT	9.3742%
		ARCHina Capital Fund I L.P.	8.3852%
		ARCHina Xjet	7.6011%

序号	公司名称	股东名称	持股比例
		ESOP 2007	4.5184%
		IBI Employee's Compensation Ltd on behalf of mr Bachar	4.3133%
		ARCHina XJET II	3.4405%
		Infinity Global fund III LP	2.8399%
		CEL Catalyst printing limited	2.5175%
		Dulson Investment Holdings Limited	2.2403%
		Unallocated ESOP	1.8651%
		Jean Marc Brunschwig	1.1202%
		AR & V Investments Ltd.	1.1202%
		其他 68 名股东	3.8240%
3	哈珥斯	刘彦	64.02%
		朱杰弟	18.29%
		王芳	9.15%
		深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司	6.10%
		顾振其	1.83%
		扬州麦尔斯电子技术有限公司	0.61%

注：Xjet 的股权结构是截至 2023 年 12 月 31 日的数据。

（1）ARCHina XJet、Xjet

①公司投资 ARCHina XJet，并间接投资 Xjet 的背景

公司通过全资子公司香港家鸿认购 ARCHina XJet 股份主要是通过投资 ARCHina XJet 间接投资 Xjet。Xjet 是一家位于以色列的国际领先的金属和陶瓷 3D 打印技术公司，其金属及陶瓷 3D 打印技术可以应用在航空航天、汽车、医疗、牙科和模具市场等领域。公司看好 3D 打印技术在牙科行业的应用，且 Xjet 的技术具有足够的先进性，为了学习并持续跟踪 3D 打印前沿技术，同时考虑 Xjet 存在与公司开展潜在合作的可能性，公司决定以财务投资者身份投资 Xjet。因公司拟投资金额与 Xjet 融资规模比相对较小，公司无法作为独立投资人直接投资，公司通过认购 ARCHina XJet 的股份间接参与对 Xjet 的投资。

②ARCHina XJet、Xjet 的其他股东与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排

ARCHina XJet 的其他股东中，ARCHina Capital Fund II L.P.和 Keywise

Capital Management Limited 是公司的关联方。其中 ARCHina Capital Fund II L.P. 是公司实际控制人郑文之兄郑方间接投资且其控制的 ARCHina Capital Partners II 担任普通合伙人的企业、Keywise Capital Management Limited 是郑方控制且担任董事的企业。Wu Shiqing 是独立自然人投资者，其与公司及股东、董监高无关联关系。

Xjet 的其他股东中，ARCHina Capital Fund I L.P.、ARCHina XJET II 是公司的关联方。其中 ARCHina Capital Fund I L.P.是郑方间接投资且其控制的 ARCHina Capital Partners 担任普通合伙人的企业、ARCHina XJET II 是郑方控制且担任董事的企业。其他股东都为独立投资人，与公司及股东、董监高无关联关系。

公司通过投资 ARCHina XJet 间接投资 Xjet，主要是基于公司无法作为独立投资人直接投资的原因。公司以自有资金参与投资，且投资 Xjet 的价格公允，不存在代持或其他利益安排。

③投资价格、定价依据及合理性

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

④公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形

2018 年 12 月 18 日，公司召开第二届董事会第二次会议，审议通过《关于通过公司相关全资子公司家鸿牙科技术开发有限公司与 ARCHina XJet 签署<认购协议>等相关协议暨关联交易的议案》，同意香港家鸿与 ARCHina XJet 签署《认购协议》投资 ARCHina XJet，并由 ARCHina XJet 向以色列公司 Xjet 进行投资，其中，因 ARCHina XJet 是郑方实际控制的企业，本次交易涉及关联交易，郑文已回避表决，同时，公司独立董事发表了同意本次交易的独立意见。

2018 年 12 月，香港家鸿与 ARCHina XJet 签署《SHAREHOLDERS' AGREEMENT OF ARCHINA XJET A CAYMAN ISLANDS EXEMPTED COMPANY》，并于 2018 年 12 月 31 日向 ARCHina XJet 缴纳出资额 300 万美元。

综上所述，相关决策程序符合《公司法》和《公司章程》的规定，不存在利益输送或损害公司利益情形。

（2）哈珥斯

①公司投资哈珥斯的背景

公司基于以下两个原因投资上海哈珥斯：

A、哈珥斯是国内 TMJ 牙颌面畸形、神经退行性病变、儿童脊柱侧弯细分领域较具研发实力的医疗人工智能技术公司之一，公司评估哈珥斯未来在儿童口腔疾病筛查领域具有较高的发展潜力和投资价值。

B、公司看好人工智能在牙科制造领域的应用前景，是未来公司向产业链上游延伸的战略发展方向之一。公司希望借助投资哈珥斯，更好地了解人工智能技术如何在口腔行业应用场景的落地，以及 AI 技术的产业资源，在此基础上，公司得以与中国科学院微电子研究所展开了 AI 牙冠设计算法开发项目的合作。

②哈珥斯其他股东与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排

哈珥斯其他股东与公司及公司股东、董监高无关联关系，公司基于对哈珥斯业务的认可以及与公司自身业务的协同，通过自有资金独立投资哈珥斯，不存在代持或其他利益安排。

③投资价格、定价依据及合理性

2023 年 2 月 1 日，哈珥斯股东会决定其注册资本由 625.00 万增至 683.33 万元。其中公司出资 1,000.00 万元，认购其中 41.67 万元注册资本。哈珥斯此次增资投前估值 1.5 亿元，公司参与增资的价格与其他股东增资的价格保持一致，定价公允。

④公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形

2023 年 1 月 3 日，公司召开第三届董事会第八次会议，审议通过了《关于投资认购上海哈珥斯智能科技有限公司股权的议案》。相关决策程序符合《公司法》和《公司章程》的规定，不存在利益输送或损害公司利益情形。

（三）关于境外子公司。1、说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；2、结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；3、说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

1、说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

（1）境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

截至本回复出具之日，公司在境外拥有两家全资子公司香港家鸿、ACER，一家参股子公司 ARCHina，并且在报告期内注销了两家全资子公司 Excel 及 SOON MEI，该等境外子公司的具体情况如下：

序号	境外子公司	所在地区/国家	投资方式	投资金额	投资时间、背景	与公司业务的协同关系
1	香港家鸿	中国香港	新设	注册资本港币 4,500 万元用于支付收购 ACER 的收购款项	2012 年 9 月之前，林德志家族在境内控制珠海新茂，在境外控制 ACER，并通过 ACER 控制 Excel。公司于 2012 年 9 月 20 日在中国香港设立全资子公司香港家鸿，作为收购 ACER 及 Excel 的投资平台。	目前，香港家鸿作为投资 ACER 及 ARCHina 的持股平台公司，无实际业务经营。
2	ACER	中国香港	收购	人民币 6,543.1698 万元	ACER 原系林德志家族境外业务的销售公司。2012 年 11 月，香港家鸿收购林德志持有的 ACER 100%的股权（收购协议约定收购价款 6,728 万元，补充协议调整完毕后实际支付收购价款 6,543.1698 万元），从而完成了林德志家族境外业务体系的收购。	ACER 系公司境外业务的销售平台，负责境外业务的销售和收款。
3	ARCHina	开曼群岛	增资	300 万美元	香港家鸿认购 ARCHina 股份的原因主要是通过投资	XJet 的金属及陶瓷 3D 打

序号	境外子公司	所在地区/国家	投资方式	投资金额	投资时间、背景	与公司业务的协同关系
					ARCHina 间接投资 Xjet，Xjet 是一家位于以色列的国际领先的金属和陶瓷 3D 打印技术公司，其金属及陶瓷 3D 打印技术可以应用在航空航天、汽车、医疗、牙科和模具市场等领域。2018 年 12 月 19 日，香港家鸿与 ARCHina 股东签署了认购协议，并于 2018 年 12 月 31 日向 ARCHina 缴纳 300 万美元对价认购 ARCHina16,393 股 B-2 类股份。	印技术具备一定的领先性，公司存在与 XJet 开展潜在合作的可能性。
4	Excel	英属维尔京群岛	收购	投资金额体现在 ACER 收购金额中	Excel 原系林德志家族境外业务的收款公司，系 ACER 的全资子公司。2012 年 11 月，香港家鸿通过收购 ACER 的方式间接收购了 Excel 100%股权。2016 年，Excel 收款职能已于整合至 ACER	Excel 已于 2023 年 8 月 24 日注销。
5	SOON MEI	英属维尔京群岛	新设	注册资本 1 美元	2012 年 11 月 26 日，ACER 设立了子公司 SOON MEI，作为公司境外业务的物流公司。2013 年，SOON MEI 物流职能已整合至 ACER。	SOON MEI 已于 2022 年 4 月 13 日注销。

因此，除因无实际业务经营而注销的子公司 Excel、SOON MEI 以外，公司目前在境外仅拥有两家全资子公司香港家鸿及 ACER，以及一家作为财务投资者身份投资的参股子公司 ARCHina。公司通过设立香港家鸿收购 ACER，有利于公司快速拓展海外市场，具备合理性及必要性。目前 ACER 系公司境外业务的销售及收款公司，是公司业务体系中的重要组成部分。公司于 2018 年投资 ARCHina 系基于当时对 Xjet 金属及陶瓷 3D 打印技术市场前景的看好及公司战略布局需求，Xjet 与公司主营业务具有合作空间和协同性，公司通过投资 ARCHina 间接投资 Xjet 具备合理性。

（2）投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

2012 年 11 月，公司通过设立香港家鸿收购 ACER 及其控制的 Excel 对价为人民币 6,543.1698 万元；2018 年 12 月，公司通过认购 ARCHina 股份投资 Xjet 支付的对价为 300 万美元。

公司 2022 年度、2023 年度的总资产分别为 6.34 亿元、6.56 亿元，净资产分别为 5.56 亿元、5.05 亿元，公司境外投资金额占公司报告期内总资产、净资产比例均较低，公司投资金额与公司现有生产经营规模及财务状况相适应。在技术水平方面，公司在国内较早引进数字化生产技术，目前已建立起一套成熟的数字化生产流程，在设备引进、人才选用及实验室建设等方面均取得了较大进展，并储备了一批相关的核心技术，取得了以专利为核心的研发成果。在管理能力方面，公司积累了丰富的行业管理经验，逐步形成了较为完善的公司治理制度和内部控制措施，能够满足境外投资管理要求。因此，公司投资金额与公司现有技术水平及管理能力相适应。

（3）境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

①境外子公司所在地区不存在对于分红的政策障碍

根据商务部《对外投资合作国别（地区）指南-中国香港（2023 年版）》，中国香港没有外汇管理机构，对货币买卖和国际资金流动，包括外来投资者将股息或资金调回本地区均无限制，资金可随时进入或撤出中国香港。因此，中国香港不存在对于分红的政策障碍。

②境外子公司向境内分红不存在外汇管理障碍

根据香港家鸿设立时有效的《境内机构境外直接投资外汇管理规定》（汇发〔2009〕30 号）的规定，外汇局对境内机构境外直接投资及其形成的资产、相关权益实行外汇登记及备案制度，境内机构境外直接投资获得境外直接投资主管部门核准后，应当至所在地外汇局办理境外直接投资外汇登记，在相关业务系统中登记有关情况，外汇局审核材料无误后，向境内机构颁发境外直接投资外汇登记证，境内机构应凭其办理境外直接投资项下的外汇收支业务。公司在获得境外直接投资主管部门核准后，已经办理完毕境外直接投资外汇登记并且获得有效的外汇登记证。

根据香港家鸿设立时有效的《境内机构境外直接投资外汇管理规定》（汇发〔2009〕30 号）及现行有效的《资本项目外汇业务指引（2024 年版）》的规定，境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证/业务登记凭证等相关材料无误后，为境内机构办

理境外直接投资利润入账或结汇手续。因此，根据我国外汇管理相关法律法规，香港家鸿向境内分红不存在外汇管理障碍。

2、结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

（1）设立香港家鸿涉及的发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

①商务部门核准及外汇登记手续

根据香港家鸿相关工商登记资料以及 Dentons Hong Kong LLP 出具的境外法律意见书，香港家鸿系公司于 2012 年 9 月 20 日根据中国香港法律注册成立及有效存续的全资子公司。根据商务部分别于 2012 年 8 月 8 日向家鸿义齿核发的《企业境外投资证书》（商境外投资证第 4403201200394 号）、于 2013 年 6 月 5 日核发的《企业境外投资证书》（商境外投资证第 4403201300332 号）、于 2014 年 2 月 12 日核发的《企业境外投资证书》（商境外投资证第 4403201400082 号）、于 2016 年 11 月 21 日核发的《企业境外投资证书》（商境外投资证第 4403201501258 号），公司已就对外投资设立香港家鸿履行了商务部门核准及变更手续。

公司在获得商务部关于境外投资设立香港家鸿的核准后，已在外汇局办理完毕境外直接投资外汇登记。

②发改部门核准手续

根据香港家鸿设立时有效的《境外投资项目核准暂行管理办法》（国家发展和改革委员会令第 21 号）的规定，“中方投资额 3,000 万美元以下的资源开发类和中方投资用汇额 1,000 万美元以下的其他项目，由各省、自治区、直辖市及计划单列市和新疆生产建设兵团等省级发展改革部门核准，项目核准权不得下放。”因此，公司设立香港家鸿时应当在发改部门办理核准手续。公司就投资设立香港家鸿办理商务部门核准、外汇登记及境外投资汇款等手续时，未被要求提供发改委核准登记的相关文件，亦未被发改部门要求补办相关手续，因此，公司认为已办理完毕全部对外投资审批手续，未根据相关规定及时履行发改委核准手续。经

电话咨询深圳市发改委，目前发改委无法就公司 2012 年投资香港家鸿事宜补办核准/备案手续，亦未对《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第 11 号）颁布以前的境外投资项目未办理发展改革部门的核准/备案手续出具相关的处罚指引。

根据目前有效的《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第 11 号）第五十三条的规定：“属于核准、备案管理范围的项目，投资主体有下列行为之一的，由核准、备案机关责令投资主体中止或停止实施该项目并限期改正，对投资主体及有关责任人处以警告；构成犯罪的，依法追究刑事责任：（一）未取得核准文件或备案通知书而擅自实施的；（二）应当履行核准、备案变更手续，但未经核准、备案机关同意而擅自实施变更的。”自香港家鸿设立至今，发改部门未对香港家鸿设立提出过异议，也未责令停止项目实施；根据深圳市公共信用中心出具的家鸿口腔的《公共信用信息查询报告（无违法违规证明版）》，报告期内，家鸿口腔在发展和改革领域无违法违规情况，未受到过行政处罚。

针对上述事项，公司控股股东、实际控制人已出具承诺：“若公司因投资设立香港家鸿未依据当时有效的法律规定履行发改委核准/备案手续而受到主管机关的任何处罚，或须承担任何责任而造成公司或境外子公司的任何损失的，本企业/本人将全额赔偿公司及境外子公司受到的全部损失。”

综上所述，公司设立香港家鸿未履行发展和改革部门的核准/备案手续不构成家鸿口腔本次挂牌的实质性法律障碍。

③境外主管机构审批

香港家鸿已于 2012 年 9 月 29 日取得由中国香港特别行政区公司注册处处长根据中国香港法例第 32 章《公司条例》颁发的《公司注册证书》。根据 Dentons Hong Kong LLP 于 2024 年 6 月 8 日出具的关于香港家鸿的法律意见书，公司历次股份配发已获正式批准，且合法有效；公司未违反由任何政府机构发布的任何规则、法规、规范和/或指南，也未因违反由任何政府机构发布的任何规则、法规、规范和/或指南而受到处罚。

（2）通过香港家鸿投资 ACER、Excel、SOON MEI、ARCHina 涉及的发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

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

公司于2019年5月、2019年7月、2023年10月在商务部业务系统统一平台分别就公司通过香港家鸿收购 ACER 100%股权及通过 ACER 间接持有 Excel 100%股权、通过香港家鸿新设 SOON MEI、通过香港家鸿认购 ARCHina 新增股份事宜进行了信息填报并提交了《境外中资企业再投资报告表》（编号分别为：201975579、201975581、201976096、202398288），该等再投资报告已取得商务主管部门的确认。公司通过香港家鸿收购 ACER 100%股权资金已履行外汇局境外直接投资外汇登记手续；香港家鸿认购 ARCHina 股份资金来源于香港家鸿在境外的自有资金，无需履行外汇备案手续。

ACER 已于2012年6月6日取得由中国香港特别行政区公司注册处处长根据中国香港法例第32章《公司条例》颁发的《公司注册证书》。根据 Dentons Hong Kong LLP 于2024年6月8日出具的关于 ACER 的法律意见书，公司根据中国香港法律有效存续并持有有效的商业登记证书；公司未违反由任何政府机构发布的任何规则、法规、规范和/或指南，也未因违反由任何政府机构发布的任何规则、法规、规范和/或指南而受到处罚。

（3）是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

根据公司设立境外子公司的有关审批文件及公司境外子公司的工商资料、Dentons Hong Kong LLP 出具的法律意见书，公司全资子公司香港家鸿、ACER，以及参股子公司 ARCHina 中除 ACER 主营业务为向境外客户销售固定义齿、活动义齿及正畸产品外，其余公司均无实际经营，不属于《国务院办公厅转发国家发展改革委、商务部、人民银行、外交部<关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见>的通知》规定的关于限制开展的境外投资、禁止开展的境外投资所列的情形，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》的规定。

综上所述，除公司设立香港家鸿时未履行发改部门核准程序以外，公司投资设立及增资境外企业已履行商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定。公司设立香港家鸿未履行发改部门的核准手续不构成家鸿口腔本次挂牌的实质性法律障碍。

3、说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

根据 Dentons Hong Kong LLP 于 2024 年 6 月 8 日出具的关于香港家鸿的法律意见书，香港家鸿系根据中国香港法律有效设立的私营有限责任公司，持有有效的商业登记证书；香港家鸿历次股份配发已获正式批准，且合法有效。

根据 Dentons Hong Kong LLP 于 2024 年 6 月 8 日出具的关于 ACER 的法律意见书，ACER 系根据中国香港法律有效设立的私营有限责任公司，持有有效的商业登记证书；ACER 成立后未进一步向任何个人或公司配发公司的股份，亦未向任何个人或公司授予认购或转让公司股份的权利；ACER 经营不含受中国香港法律管制成分的牙科医疗设备，ACER 在中国香港经营业务无需取得中国香港政府的任何许可、资格、执照或批准，具有按照公司章程及中国香港法律规定开展业务所需的法人权力及权限。

根据 Carey Olsen Singapore LLP 于 2024 年 3 月 12 日出具的关于 SOON MEI 的法律意见书，SOON MEI 系于 2012 年 11 月 26 日根据英属维尔京群岛法律设

立的公司，已于 2022 年 4 月 13 日正式清算及解散。解散前，SOON MEI 已发行股本为 1 美元，唯一股东和董事均为 ACER。截至解散之日，SOON MEI 不涉及任何形式的商业活动，不存在针对 SOON MEI 的未决诉讼或请愿，不存在针对 SOON MEI 的仲裁或行政处罚。

根据 Carey Olsen Singapore LLP 于 2024 年 3 月 12 日出具的关于 Excel 的法律意见书，Excel 系于 2004 年 7 月 26 日根据英属维尔京群岛法律设立的公司，已于 2023 年 8 月 24 日正式清算及解散。解散前，Excel 已发行股本为 5 万美元，唯一股东和董事均为 ACER。截至解散之日，Excel 不涉及任何形式的商业活动，不存在针对 Excel 的未决诉讼或请愿，不存在针对 Excel 的仲裁或行政处罚。

因此，公司境外子公司已取得所在地区律师关于公司设立、股权变动、业务合规性的明确意见，该等事项均合法合规。香港家鸿、SOON MEI 及 Excel 报告期内均无实际业务经营，ACER 系公司全资子公司，该等公司不存在与公司同业竞争的情况，亦不存在与公司合并范围外的关联方之间的关联交易的情况。

（四）结合 Excel 和 SOONMEI 市场定位、经营范围、业务开展、财务情况等，说明注销子公司的原因，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形，境外子公司注销过程是否合法合规，是否取得境外律师的明确意见。

1、结合 Excel 和 SOONMEI 市场定位、经营范围、业务开展、财务情况等，说明注销子公司的原因

Excel 和 SOON MEI 系公司报告期内曾经的境外全资子公司，其注销前的相关情况如下：

（1）Excel 注销前情况

项目	基本情况
公司名称	Excel & Beauty Inc.
成立时间及公司编号	2004 年 7 月 26 日依据英属维尔京群岛法律设立的公司，公司编号为 607843
注销前股权结构	ACER 持有 100%股权
注销前已发行股本	5 万美元
注销前董事	ACER

项目	基本情况
注销日期	2023 年 8 月 24 日
注销前市场定位、经营范围、业务开展及财务情况等	2012 年 11 月，香港家鸿通过收购 ACER 的方式间接收购了 Excel 100%股权。根据收购安排，为保持收购前后公司业务架构的稳定性和延续性，保证客户的顺利过渡，香港家鸿在收购 ACER 后，ACER 仍作为公司境外业务的销售平台，Excel 仍作为公司当时境外业务的收款平台。经过一段时间的运行和过渡，在稳定产品供应及保证客户稳定的前提下，公司与境外客户沟通，于 2016 年逐步将 Excel 的收款职能转移至 ACER。报告期内 Excel 并无实际业务经营。根据 Excel 注销前财务报表，截至 2023 年 6 月 30 日，Excel 营业收入 0 元、净利润-5,880.78 元，净资产 315,174.8 元。

（2）SOON MEI 注销前情况

项目	基本情况
公司名称	SOON MEI DENTAL CO., LIMITED
成立时间及公司编号	2012 年 11 月 26 日依据英属维尔京群岛法律设立的公司，公司编号为 1746046
注销前股权结构	ACER 持有 100%股权
注销前已发行股本	1 美元
注销前董事	ACER
注销日期	2022 年 4 月 13 日
注销前市场定位、经营范围、业务开展及财务情况等	公司通过香港家鸿完成 ACER 的收购后，同步于 2012 年 11 月通过 ACER 在英属维尔京群岛投资设立了 SOON MEI，计划作为公司当时境外业务的物流公司，拟承接一定物流职能。经过一段时间的运行和过渡，在稳定产品供应及保证客户稳定的前提下，SOON MEI 于 2013 年将承接的物流职能转移至 ACER。 报告期内 SOON MEI 并无实际业务经营。根据 SOON MEI 注销前财务报表，截至 2022 年 3 月 31 日，SOON MEI 营业收入 0 元、净利润 0 元，净资产 6.3 元。

综合上述 Excel 和 SOON MEI 的成立背景及其注销前的市场定位、业务开展具体情况等，由于 Excel 和 SOON MEI 报告期内已无实际业务经营，出于降低运营成本、精简集团组织架构及优化资源配置等综合因素考虑，公司注销了 Excel 和 SOON MEI。

2、注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形，境外子公司注销过程是否合法合规，是否取得境外律师的明确意见

根据 Excel 和 SOON MEI 注销流程文件及证明、Carey Olsen Singapore LLP 于 2024 年 3 月 12 日出具的法律意见书，Excel 和 SOON MEI 注销前已无实际业

务经营，截至其解散之日，无任何信贷/融资债务或其他负债，未涉及主要资产的处理与分配、人员处置安置情况等，不存在针对 Excel 和 SOON MEI 的未决诉讼或请愿、仲裁或行政处罚，不存在潜在债务纠纷及重大违法违规情形。境外子公司 Excel 和 SOON MEI 的注销过程合法合规，并已取得境外律师的明确意见。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司业务架构下各主体的业务分工、合作模式、对经营的重要性、未来规划，报告期内的分红情况，公司选择深圳家鸿而没有以珠海新茂作为申报挂牌主体的原因，下一步资本运作计划，公司对外投资原因，华植医疗、北京家鸿、北京超尔少数股东情况及入股背景，ARCHina XJet、哈珥斯、Xjet 的其他股东情况等；

2、查阅各子公司的财务报表及收入明细表，复核子公司财务数据占比情况，分析验证子公司业务情况、定位和重要性，公司是否主要依靠子公司扩展业务；

3、查阅子公司工商资料和三会文件，梳理子公司股权结构和少数股东情况，梳理珠海新茂历史沿革，核查报告期内子公司是否存在分红和重大资产重组；

4、核查子公司银行流水，核查报告期内是否存在可能涉及分红和重大资产重组的流水记录；

5、查阅《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《控股子公司管理制度》《子公司分红管理制度》《对外投资管理制度》等相关规定，了解子公司的治理架构，在人事、财务、经营决策及利润分配管理上的制度流程，分析公司在以上方面是否能对子公司实现有效控制；

6、获取并查阅珠海新茂的业务资质、许可等，根据珠海新茂业务情况，核查其取得的业务资质、许可是否匹配，是否存在超过经营范围运营或业务资质过期未补等情形；

7、查阅子公司主要资产的证书、转让合同等相关证明文件，核查子公司主要资产的权属情况；

8、通过企查查、主管单位、信用中国、中国法院公告网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道查询子公司报告期内是否存在行政处罚，主要资产及技术是否存在纠纷情况；

9、实地走访母公司深圳家鸿和珠海新茂，访谈相关业务负责人，了解深圳家鸿和珠海新茂的业务情况、定位，分析复核挂牌主体选择的合理性；

10、查看比对深圳家鸿与珠海新茂的董事、监事及高级管理人员名单，获取珠海新茂差异人员董监高信息核查表，结合网络核查并与上述人员进行访谈，检查其是否存在同业竞争或董监高任职资格不符情形；

11、查阅公司与少数股东共同出资设立北京家鸿、少数股东增资入股华植医疗、公司收购北京超尔的相关协议及公司内部决策文件、收购相关主体的资产评估报告，核查公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序，是否根据相关规定履行了必要的决策程序、相关事项履行审议的情况，了解少数股东投资入股子公司的背景以及少数股东投资入股的价格、定价依据，分析其合理性；

12、获取并查阅了 ARCHina XJet、哈珥斯的工商资料及其章程、ARCHina XJet 各股东签署的股东协议及认购协议书等文件、哈珥斯的增资扩股文件、Xjet 最新的 Captable、审计报告、Xjet D 轮融资的相关文件及公司对外投资的相关内部决策文件，结合公司管理层访谈，了解 ARCHina XJet、哈珥斯、Xjet 的其他股东情况，核查公司是否根据相关规定履行了对外投资必要的决策程序、相关事项履行审议的情况、了解公司对外投资的背景、投资价格、定价依据，分析其合理性；

13、获取子公司少数股东的核查表，了解相关人员的基本情况，结合公司管理层及 ARCHina XJet 实际控制人郑方的访谈，公司股东核查表、董监高核查表，核查华植医疗、北京家鸿、北京超尔少数股东，ARCHina XJet、哈珥斯、Xjet 其他股东与公司、公司股东、公司董监高之间是否存在关联关系或其他利益安排；

14、查阅公司收购 ACER 及投资 ARCHina 签署的相关协议、价款支付凭证，以及立信会计师出具的《审计报告》，确认公司境外投资金额，取得了公司关于境外投资的原因、境外子公司业务情况的说明，了解公司境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，结合公司报告期内的财务状

况，核查境外投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应；

15、查阅商务部《对外投资合作国别（地区）指南》，以及境内关于境外直接投资利润汇回境内的相关政策规定，核查境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；

16、查阅境外投资相关法律法规，获取香港家鸿、ACER、Excel、SOON MEI、ARCHina 工商注册及变更资料，设立或投资时的境内相关主管部门审批/备案文件、境外公司注册证明文件，以及境外律师事务所出具的关于境外子公司的法律意见书，核查公司投资设立及增资境外企业是否履行境内外主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定，核查公司是否取得境外子公司所在地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规；

17、访谈公司办理境外投资相关手续的人员，并通过电话咨询深圳市发改委，获取公司出具的书面说明、深圳市公共信用中心出具的《公共信用信息查询报告（无违法违规证明版）》、公司控股股东及实际控制人出具的承诺，以了解公司未就投资香港家鸿事宜办理发改委核准手续的原因，是否受到发改部门处罚，以及是否可以补办核准/备案手续，未来受到处罚的可能性；

18、获取并查阅公司出具的关于 Excel 和 SOON MEI 成立背景、过往业务开展、财务情况等的书面说明，核查了 Excel 和 SOON MEI 注册设立及存续期间的相关证明文件，了解其存续期间的具体情况及注销原因等；

19、获取并查阅 Excel 和 SOON MEI 办理注销申请的相关文件、解散证书等，获取并核查了报告期内 Excel 和 SOON MEI 的财务报表、银行流水以及由境外律师事务所 Carey Olsen Singapore LLP 出具的关于注销 Excel 和 SOON MEI 的法律意见书，了解其注销前具体情况、注销过程是否合法合规等。

（二）核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

1、公司已在公开转让说明书中补充披露了子公司对财务报表和持续经营能力的重要性，公司与子公司业务分工、合作模式及未来规划，公司对子公司及其

资产、人员、业务、收益的控制情况，子公司分红情况及制度，子公司珠海新茂的业务和资质情况、历史沿革、公司治理、重大资产重组和财务简表等信息以及子公司主要资产技术是否存在权属纠纷的情况。母公司深圳家鸿与各子公司均具有清晰明确的业务分工、定位及规划，其中母公司深圳家鸿，子公司珠海新茂、ACER、华植医疗、香港家鸿对公司整体经营情况和财务报表均有重大影响，不存在主要依靠子公司扩展业务的情况，公司通过现有管理制度与决策机制能够实现对子公司及其资产、人员、业务、利润分配的有效控制，保证公司能够及时、足额取得现金分红，所有子公司的主要资产及技术产权清晰，不存在权属纠纷。公司基于深圳家鸿业务职能定位、集团股权架构以及选择珠海新茂作为挂牌主体会导致与控股股东深圳家鸿及其控制的其他企业构成同业竞争的原因，选择深圳家鸿作为挂牌主体具备合理性，不存在公司选择挂牌主体以规避同业竞争、董监高任职资格等监管要求的情形。公司计划在本次挂牌成功后按照相关条件要求申请进入创新层，并在符合北京证券交易所股票上市的条件和要求后，择机申请在北京证券交易所股票上市。

2、公司对外投资 ARCHina XJet、哈珥斯、Xjet 以及子公司少数股东投资入股的背景具有合理性，定价合理，履行了必要的决策程序，符合《公司法》《公司章程》《对外投资管理制度》等规定，不存在利益输送或损害公司利益情形；ARCHina XJet、哈珥斯、Xjet 其他股东中，除 ARCHina Capital Fund II L.P.是公司实际控制人郑文之兄郑方间接投资且其控制的 ARCHina Capital PartnersII 担任普通合伙人的企业、Keywise Capital Management Limited 是郑方控制且担任董事的企业、ARCHina Capital Fund I L.P.是郑方间接投资且其控制的 ARCHina Capital Partners 担任普通合伙人的企业、ARCHina XJET II 是郑方控制且担任董事的企业，均为公司的关联方外，其他股东以及子公司的少数股东，与公司及股东、董监高不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排。

3、公司已说明境外投资公司的原因，具备必要性、合理性；除无实际业务经营的子公司外，境外子公司业务与公司业务具有协同关系。公司投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。除公司设立香港家鸿时未履行发改部门核准程序以外，公司投资设立及增资境外企业已履行商务部门、外汇管理部门、境外主管

机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定。公司设立香港家鸿未履行发改部门的核准手续不构成家鸿口腔本次挂牌的实质性法律障碍。公司境外子公司已取得所在地区律师关于公司设立、股权变动、业务合规性的明确意见，该等事项均合法合规。香港家鸿报告期内无实际业务经营，ACER 系公司全资子公司，不存在与公司同业竞争的情况，亦不存在与公司合并范围外的关联方之间的关联交易的情况。

4、公司已结合 Excel 和 SOON MEI 市场定位、经营范围、业务开展、财务情况等，说明注销子公司的原因。Excel 和 SOON MEI 注销前已无实际业务经营，截至其解散之日，无任何信贷/融资债务或其他负债，未涉及主要资产的处理与分配、人员处置安置情况等，不存在针对 Excel 和 SOON MEI 的未决诉讼或请愿、仲裁或行政处罚，不存在潜在债务纠纷及重大违法违规情形。境外子公司 Excel 和 SOON MEI 的注销过程合法合规，并已取得境外律师的明确意见。

问题 3.关于公司业务及技术

根据申报文件：公司主要从事固定义齿、活动义齿和正畸产品的研发、生产、销售，以及口腔修复类医疗器械产品经营销售，客户为深圳市人民医院等公立医院和泰康拜博等民营连锁口腔机构，存在通过招投标获取订单的情形。公司义齿产品均为定制化生产。公司及子公司医疗器械生产许可证、第二类医疗器械经营备案凭证、排污登记、安全生产标准化证书等部分业务资质的取得时间在报告期内或期后。公司专利中包含多项 3D 打印相关技术或方法；鉴于南京铖联激光科技有限公司在 3D 打印金属材料方面具有一定的优势，公司委托其通过包工包料的方式打印部分活动钢托类产品和部分固定金属类产品；公司存在委外研发和共享专利情形。

请公司：（1）补充披露公司及子公司医疗器械生产许可证等业务资质在报告期内的续期情况，说明公司业务资质是否能覆盖报告期，公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司是否存在未取得资质认证等即从事相关业务或超范围开展生产经营活动的情形；（2）说明：①公司生产、销售的各类医疗器械是否依法办理研发、生产、销售所需要的备案或许可手续；②公司产品质量是否符合境内外国家、行业标准，针对产品定制化特征及终端客户分散情形说明相应质量控制措施及有效性，报告期内是否存在医疗器械不

良事件、被召回情形，是否存在产品质量相关的诉讼纠纷、投诉或处罚情形，如有请说明具体情况及对公司生产经营的影响；③公司的质量管理体系及实施情况，公司的经营管理制度是否覆盖质量管理的全过程、公司质量管理体系的建设及执行情况是否符合相关法律法规的规定；（3）结合《医疗器械生产质量管理规范（试行）》《医疗器械生产日常监督管理规定》《医疗器械注册管理办法》《医疗器械生产监督管理办法》等行业监管法律法规的规定以及公司的经营情况，说明公司报告期内的供应商和客户是否具备相应的资质，公司的采购、研发、生产、销售活动是否合法合规；（4）结合《广告法》、《医疗器械广告审查办法》、《医疗器械广告审查发布标准》等法律法规的规定，说明公司医疗器械广告的管理、发布活动是否合法合规；（5）前述事项若存在违法行为，公司是否采取相应的规范措施，相应违法行为的法律风险、是否属于重大违法违规、公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件；（6）说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；结合《招投标法》及其实施细则等相关规定说明公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施及有效性，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；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形；（7）说明：①3D 打印义齿相关专利技术是否均系公司自主研发，是否为公司主要生产方式或工艺，与外协供应商的业务配合模式及技术保密措施，在公司生产中的实际应用情况；②委外研发具体情况，包括不限于项目背景、研发内容、合作各方的权利义务及完成的主要工作、研发进展、是否已形成知识产权成果及对公司主要技术的贡献情况、收入成本费用分摊的约定及实际执行情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方存在研发依赖，是否具有独立研发能力；③共享专利的背景原因及其合理性、是否存在权属纠纷争议、是否对公司生产经营具有重大不利影响。

请主办券商及律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）全面梳理公司及子公司业务所涉及的行业法律法规、行政管理规范、政策等，核查公司及子公司是否取得开展业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，就公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）补充披露公司及子公司医疗器械生产许可证等业务资质在报告期内的续期情况，说明公司业务资质是否能覆盖报告期，公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司是否存在未取得资质认证等即从事相关业务或超范围开展生产经营活动的情形

1、补充披露公司及子公司医疗器械生产许可证等业务资质在报告期内的续期情况，说明公司业务资质是否能覆盖报告期

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”之“其他情况披露”补充披露如下：

“1、公司及其下属子公司取得的资质、许可、认证报告期内续期情况

截至本公开转让说明书签署之日，公司及其下属子公司取得的资质、许可、认证报告期内续期情况如下：

（1）医疗器械生产许可、备案

根据《医疗器械生产监督管理办法》第四条规定，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。

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关/备案机关	发证/换证/备案日期	有效期	报告期内的续期情况	是否覆盖报告期	未覆盖报告期的原因
1	第一类医疗器械生产备案凭证	粤深食药监械生产备20160014号	家鸿口腔	深圳市市场监督管理局	2023年10月31日	长期有效	首次备案时间为2016年2月16日，长期有效； 报告期内于2022年6月13日、2023年10月31日因企业负责人变更，住所、生产地址文字性变更等事项更新备案	是，首次备案日期在报告期外，报告期内换发新证	-
2	医疗器械生产许可证	粤食药监械生产许20081581号	家鸿口腔	广东省药品监督管理局	2023年10月19日	2025年3月23日	前次续期换发新证时间为2020年3月24日，有效期至2025年3月23日； 报告期内于2022年4月19日、2022年6月16日、2023年10	是，首次发证日期在报告期外，报告期内换发新证	-

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关/备案机关	发证/换证/备案日期	有效期	报告期内的续期情况	是否覆盖报告期	未覆盖报告期的原因
							月 19 日因产品登记表变更，企业负责人变更，住所、生产地址文字性变更等事项更新许可证，许可期限不变		
3	医疗器械生产许可证	粤食药监械生产许 20101819 号	珠海新茂	广东省药品监督管理局	2023 年 10 月 30 日	2028 年 11 月 14 日	前次续期换发新证时间为 2018 年 11 月 15 日，有效期至 2023 年 11 月 14 日；报告期内续期换发新证时间为 2023 年 10 月 30 日，许可期限自 2023 年 11 月 15 日至 2028 年 11 月 14 日	是，首次发证日期在报告期外，报告期内换发新证	-
4	医疗器械生产许可证	京食药监械生产许 20140018 号	北京超尔	北京市药品监督管理局	2024 年 6 月 28 日	2026 年 4 月 28 日	前次续期换发新证时间为 2021 年 4 月 29 日，有效期至 2026 年 4 月 28 日；报告期后于 2024 年 6 月 28 日因证件丢失补发许可证，许可期限不变	是，首次发证日期在报告期外，报告期后换发新证	-
5	医疗器械生产许可证	浙药监械生产许 20220104 号	杭州家鸿	浙江省药品监督管理局	2022 年 9 月 23 日	2027 年 9 月 22 日	2022 年 9 月 23 日首次发证	否	首次发证之前杭州家鸿未开展第二类医疗器械生产相关业务
6	医疗器械生产许可证	川药监械生产许 20230020 号	成都家鸿	四川省药品监督管理局	2023 年 4 月 27 日	2028 年 4 月 26 日	2023 年 4 月 27 日首次发证	否	首次发证之前成都家鸿未开展第二类医疗器械生产相关业务
7	医疗器械生产许可证	粤药监械生产许 20235188 号	珠海精齿	广东省药品监督管理局	2023 年 7 月 21 日	2028 年 7 月 20 日	2023 年 7 月 21 日首次发证	否	首次发证之前珠海精齿未开展第二类医疗器械生产相关业务
8	第一类医疗器械生产备案凭证（模型树脂）	粤深械备 20231032	探方科技	深圳市市场监督管理局	2023 年 10 月 17 日	长期有效	2023 年 10 月 17 日首次备案	否	首次备案之前探方科技未开展第一类医疗器械生产相关业务

（2）医疗器械经营许可、备案

根据《医疗器械经营监督管理办法》第四条规定，经营第三类医疗器实行许可管理，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。

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关/备案机关	发证/换证/备案日期	有效期	报告期内的续期情况	是否覆盖报告期	未覆盖报告期的原因
1	第二类医疗器械经营备案凭证	粤深食药监械经营备20170125号	家鸿口腔	深圳市市场监督管理局	2023年10月18日	长期有效	首次备案时间为2017年1月16日，长期有效； 报告期内于2022年3月2日、2022年6月16日、2023年10月18因库房地址变更，企业负责人变更，住所、经营场所文字性变更等事项更新备案	是，首次备案日期在报告期外，报告期内换发新证	-
2	医疗器械经营许可证	粤327320	家鸿口腔	深圳市市场监督管理局	2023年10月19日	2027年12月10日	首次发证时间为2017年12月11日，有效期至2022年12月10日； 报告期内续期换发新证时间为2022年11月14日，许可期限自2022年12月11日至2027年12月10日； 报告期内于2023年10月19日因库房地址、住所、经营场所文字性变更事项更新许可证，许可期限不变	是，首次发证日期在报告期外，报告期内换发新证	-
3	第二类医疗器械经营备案凭证	粤珠药监械经营备20230089号	珠海新茂	珠海市市场监督管理局	2023年11月29日	长期有效	首次备案时间为2023年3月31日，长期有效； 报告期内于2023年11月29日因企业负责人、经营场所、库房地址变更事项更新备案	否	首次备案之前珠海新茂未开展第二类医疗器械销售相关业务
4	医疗器械经营许可证	粤珠药监械经营许20230187号	珠海新茂	珠海市市场监督管理局	2023年12月20日	2028年12月19日	2023年12月20日首次发证	否	首次发证之前珠海新茂未开展第三类医疗器械销售相关业务
5	第二类医疗器械经营备案凭证	京昌食药监械经营备20170050号	北京超尔	北京市昌平区市场监督管理局	2022年8月15日	长期有效	首次备案时间为2017年3月24日，长期有效； 报告期内于2022年8月15日因库房地址变更，住所、经营场所变更等事项更新备案	是，首次备案日期在报告期外，报告期内换发新证	
6	医疗器械经营许可证	京昌食药监械经营许20210042号	北京超尔	北京市昌平区市场监督管理局	2021年6月9日	2026年6月8日	-	是	-
7	第二类医疗器械经营备案凭证	粤深食药监械经营备20170284号	华植医疗	深圳市市场监督管理局	2017年2月14日	长期有效	-	是	-
8	医疗器械经营许可证	粤深食药监械经营许20190147号	华植医疗	深圳市市场监督管理局	2024年3月18日	2029年5月7日	首次发证时间为2019年5月8日,有效期至2024年5月7日; 报告期内于2022年1月5日因扩增经营范围更新许可证，许可期限不变； 报告期后续期换发新证时间为2024年3月18日，许可期限	是，首次发证日期在报告期外，报告期内及期后换发新证	-

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关/备案机关	发证/换证/备案日期	有效期	报告期内的续期情况	是否覆盖报告期	未覆盖报告期的原因
							自 2024 年 3 月 18 日至 2029 年 5 月 7 日		
9	第二类医疗器械经营备案凭证	京昌食药监械经营备 20180026 号	北京家鸿	北京市食品药品监督管理局	2018 年 3 月 29 日	长期有效	-	是	-
10	第二类医疗器械经营备案凭证	浙杭药监械经营备 20223159 号	杭州家鸿	杭州市市场监督管理局	2022 年 11 月 25 日	长期有效	2022 年 11 月 25 日首次备案	否	首次备案之前杭州家鸿未开展第二类医疗器械销售相关业务
11	医疗器械经营许可证	浙杭药监械经营许 20221085 号	杭州家鸿	杭州市市场监督管理局	2022 年 9 月 26 日	2027 年 9 月 25 日	2022 年 9 月 26 日首次发证	否	首次发证之前杭州家鸿未开展第三类医疗器械销售相关业务
12	医疗器械经营许可证	川蓉药监械经营许 20232192 号	成都家鸿	成都市市场监督管理局	2023 年 12 月 6 日	2028 年 12 月 5 日	2023 年 12 月 6 日首次发证	否	首次发证之前成都家鸿未开展第三类医疗器械销售相关业务
13	第二类医疗器械经营备案凭证	川蓉药监械经营备 20235873 号	成都家鸿	成都市市场监督管理局	2023 年 7 月 20 日	长期有效	2023 年 7 月 20 日首次备案	否	首次备案之前成都家鸿未开展第二类医疗器械销售相关业务
14	医疗器械经营许可证	粤珠药监械经营许 20230146 号	珠海精齿	珠海市市场监督管理局	2023 年 10 月 17 日	2028 年 10 月 16 日	2023 年 10 月 17 日首次发证	否	首次发证之前珠海精齿未开展第三类医疗器械销售相关业务
15	第二类医疗器械经营备案凭证	粤珠药监械经营备 20230305 号	珠海精齿	珠海市市场监督管理局	2023 年 9 月 13 日	长期有效	2023 年 9 月 13 日首次备案	否	首次备案之前珠海精齿未开展第二类医疗器械销售相关业务

（3）医疗器械产品注册、备案

根据《医疗器械监督管理条例》第十三条、《医疗器械注册与备案管理办法》第八条规定，第一类医疗器械实行产品备案管理，第二类、第三类医疗器械实行产品注册管理。

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关/备案机关	发证/换证/备案日期	有效期	报告期内的续期情况	是否覆盖报告期	未覆盖报告期的原因
1	第一类医疗	粤深械备	家鸿	深圳市市	2023 年 10	长期有效	首次备案时间为 2016 年 2 月 1	是，首次备	-

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关/备案机关	发证/换证/备案日期	有效期	报告期内的续期情况	是否覆盖报告期	未覆盖报告期的原因
	器械备案凭证（种植用手术导板）	20160056 号	口腔	场监督管理局	月 25 日		日，长期有效； 报告期内于 2022 年 7 月 20 日、2023 年 10 月 25 日因产品描述、预期用途、规格型号变更，住所、生产地址文字性变更等事项更新备案	案日期在报告期外，报告期内换发新证	
2	第一类医疗器械备案凭证（骨科定位片）	粤深械备 20180379 号	家鸿口腔	深圳市市场监督管理局	2023 年 10 月 25 日	长期有效	首次备案时间为 2018 年 9 月 12 日，长期有效； 报告期内于 2022 年 7 月 26 日、2023 年 10 月 25 日因产品描述变更，住所、生产地址文字性变更等事项更新备案	是，首次备案日期在报告期外，报告期内换发新证	-
3	第一类医疗器械备案凭证（替代体）	粤深械备 20190010 号	家鸿口腔	深圳市市场监督管理局	2023 年 10 月 25 日	长期有效	首次备案时间为 2019 年 1 月 4 日，长期有效； 报告期内于 2022 年 7 月 25 日、2023 年 10 月 25 日因产品描述变更，住所、生产地址文字性变更等事项更新备案	是，首次备案日期在报告期外，报告期内换发新证	-
4	第一类医疗器械备案凭证（定位环）	粤深械备 20190034 号	家鸿口腔	深圳市市场监督管理局	2023 年 10 月 25 日	长期有效	首次备案时间为 2019 年 1 月 11 日，长期有效； 报告期内于 2022 年 8 月 9 日、2023 年 10 月 25 日因产品描述变更，住所、生产地址文字性变更等事项更新备案	是，首次备案日期在报告期外，报告期内换发新证	-
5	第一类医疗器械备案凭证（位置定位器）	粤深械备 20190035 号	家鸿口腔	深圳市市场监督管理局	2023 年 10 月 25 日	长期有效	首次备案时间为 2019 年 1 月 11 日，长期有效； 报告期内于 2022 年 7 月 20 日、2023 年 10 月 25 日因产品描述变更，住所、生产地址文字性变更等事项更新备案	是，首次备案日期在报告期外，报告期内换发新证	-
6	第一类医疗器械备案凭证（牙齿漂白胶盛装牙托）	粤深械备 20221170	家鸿口腔	深圳市市场监督管理局	2023 年 10 月 20 日	长期有效	首次备案时间为 2022 年 8 月 3 日，长期有效； 报告期内于 2023 年 10 月 20 日因住所、生产地址文字性变更等事项更新备案	否	首次备案之前家鸿口腔未开展牙齿漂白胶盛装牙托生产相关业务
7	医疗器械注册证（定制式固定义齿）	粤械注准 20152171422	家鸿口腔	广东省药品监督管理局	2024 年 6 月 21 日	2025 年 7 月 29 日	前次续期换发新证时间为 2020 年 7 月 30 日，有效期至 2025 年 7 月 29 日； 报告期内于 2022 年 7 月 11 日、2022 年 12 月 23 日、2023 年 5 月 25 日、2023 年 6 月 25 日、2023 年 8 月 3 日、2023 年 8 月 14 日、2023 年 10 月 24 日、2023 年 11 月 6 日因扩增型号规格，扩增委托生产企业、委托生产地址，委托生产地址变更，住所、生产地址文字性变更等事	是，首次发证日期在报告期外，报告期内及期后换发新证	-

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关/备案机关	发证/换证/备案日期	有效期	报告期内的续期情况	是否覆盖报告期	未覆盖报告期的原因
							项更新许可证，许可期限不变；报告期后于 2024 年 6 月 21 日因增加受托生产企业的社会信用代码事项更新许可证，许可期限不变		
8	医疗器械注册证（定制式活动义齿）	粤械注准 20152171455	家鸿口腔	广东省药品监督管理局	2024 年 8 月 2 日	2025 年 9 月 29 日	前次续期换发新证时间为 2020 年 9 月 30 日，有效期至 2025 年 9 月 29 日； 报告期内于 2022 年 7 月 12 日、2023 年 5 月 25 日、2023 年 6 月 25 日、2023 年 8 月 14 日、2023 年 10 月 24 日、2023 年 11 月 6 日因扩增型号规格及原材料，扩增委托生产企业、委托生产地址，委托生产地址变更，住所、生产地址文字性变更等事项更新许可证，许可期限不变； 报告期后于 2024 年 6 月 21 日、2024 年 8 月 2 日因增加受托生产企业的社会信用代码，型号、规格变更等事项更新许可证，许可期限不变	是，首次发证日期在报告期外，报告期内及期后换发新证	-
9	医疗器械注册证（正畸矫治器）	粤械注准 20172170687	家鸿口腔	广东省药品监督管理局	2024 年 6 月 21 日	2027 年 5 月 1 日	前次续期换发新证时间为 2017 年 5 月 2 日，有效期至 2022 年 5 月 1 日； 报告期内续期换发新证时间为 2022 年 1 月 7 日，有效期间为 2022 年 5 月 2 日至 2027 年 5 月 1 日； 报告期内于 2023 年 5 月 22 日、2023 年 6 月 25 日、2023 年 8 月 14 日、2023 年 10 月 25 日、2023 年 11 月 6 日因扩增委托生产企业、委托生产地址，委托生产地址变更，住所、生产地址文字性变更等事项更新许可证，许可期限不变； 报告期后于 2024 年 6 月 21 日因增加受托生产企业的社会信用代码事项更新许可证，许可期限不变	是，首次发证日期在报告期外，报告期内及期后换发新证	-
10	医疗器械注册证（定制式牙科种植用导板）	粤械注准 20242170082	家鸿口腔	广东省药品监督管理局	2024 年 1 月 12 日	2029 年 1 月 11 日	2024 年 1 月 12 日首次发证	否	首次发证之前家鸿口腔未开展定制式牙科种植用导板生产相关业务

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关/备案机关	发证/换证/备案日期	有效期	报告期内的续期情况	是否覆盖报告期	未覆盖报告期的原因
11	医疗器械注册证（定制式固定义齿：钴铬合金烤瓷冠、钴铬合金烤瓷桥；金钯合金烤瓷冠、金钯合金烤瓷桥）	粤械注准20142170046	珠海新茂	广东省药品监督管理局	2024年3月1日	2029年7月11日	前次续期换发新证时间为2019年7月12日，有效期至2024年7月11日； 报告期内于2023年3月23、2023年6月13日因住所、生产地址变更等事项更新许可证，许可期限不变； 报告期后续期换发新证时间为2024年3月1日，有效期间为2024年7月12日至2029年7月11日	是，首次发证日期在报告期外，报告期内及期后换发新证	-
12	医疗器械注册证（定制式活动义齿：钴铬基托可摘全口义齿、树脂基托可摘全口义齿）	粤械注准20142170047	珠海新茂	广东省药品监督管理局	2024年1月19日	2029年7月11日	前次续期换发新证时间为2019年7月12日，有效期至2024年7月11日； 报告期内于2023年3月23、2023年6月13日因住所、生产地址变更等事项更新许可证，许可期限不变； 报告期后续期换发新证时间为2024年1月19日，有效期间为2024年7月12日至2029年7月11日	是，首次发证日期在报告期外，报告期内及期后换发新证	-
13	医疗器械注册证（定制式固定义齿：氧化锆全瓷冠、氧化锆全瓷桥；压铸玻璃陶瓷全瓷冠、压铸玻璃陶瓷全瓷桥）	粤械注准20142170048	珠海新茂	广东省药品监督管理局	2024年1月24日	2029年7月11日	前次续期换发新证时间为2019年7月12日，有效期至2024年7月11日； 报告期内于2023年3月23、2023年6月13日因住所、生产地址变更等事项更新许可证，许可期限不变； 报告期后续期换发新证时间为2024年1月24日，有效期间为2024年7月12日至2029年7月11日	是，首次发证日期在报告期外，报告期内及期后换发新证	-
14	医疗器械注册证（定制式活动义齿：钴铬支架可摘局部义齿）	粤械注准20142170049	珠海新茂	广东省药品监督管理局	2024年2月4日	2029年7月11日	前次续期换发新证时间为2019年7月12日，有效期至2024年7月11日； 报告期内于2023年3月23、2023年6月9日因住所、生产地址变更等事项更新许可证，许可期限不变； 报告期后续期换发新证时间为2024年2月4日，有效期间为2024年7月12日至2029年7月11日	是，首次发证日期在报告期外，报告期内及期后换发新证	-

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关/备案机关	发证/换证/备案日期	有效期	报告期内的续期情况	是否覆盖报告期	未覆盖报告期的原因
15	医疗器械注册证（定制式正畸矫治器：保持式、颌垫式）	粤械注准20142170152	珠海新茂	广东省药品监督管理局	2024年1月19日	2029年7月11日	前次续期换发新证时间为2019年7月12日，有效期至2024年7月11日； 报告期内于2023年3月23、2023年6月13日因住所、生产地址变更等事项更新许可证，许可期限不变； 报告期后续期换发新证时间为2024年1月19日，有效期间为2024年7月12日至2029年7月11日	是，首次发证日期在报告期外，报告期内及期后换发新证	-
16	医疗器械注册证（定制式固定义齿）	京械注准20242170296	北京超尔	北京市药品监督管理局	2024年6月4日	2029年6月3日	前次续期换发新证时间为2019年6月4日，有效期至2024年6月3日； 报告期后续期换发新证时间为2024年6月4日，有效期间为2024年6月4日至2029年6月3日	是，首次发证日期在报告期外，报告期后换发新证	-
17	医疗器械注册证（定制式活动义齿）	京械注准20242170297	北京超尔	北京市药品监督管理局	2024年6月4日	2029年6月3日	前次续期换发新证时间为2019年6月4日，有效期至2024年6月3日； 报告期后续期换发新证时间为2024年6月4日，有效期间为2024年6月4日至2029年6月3日	是，首次发证日期在报告期外，报告期后换发新证	-

（4）公司经营业务所需的其他主要资质、许可、认证

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关/备案机关	发证/换证/备案日期	有效期	报告期内的续期情况	是否覆盖报告期	未覆盖报告期的原因
1	FDA注册证明	3009795022	珠海新茂	FDA	2012年9月12日	2024年12月31日	2022年度、2023年度及2024年度续期均已完成	是，该公司于每年10月底进行下一年度注册延续	-
2	FDA注册证明	3005952241	ACER	FDA	2013年12月2日	2024年12月31日	2022年度、2023年度及2024年度续期均已完成	是，该公司于每年10月底进行下一年度注册延续	-
3	对外贸易经营者备案登记表	5035838	家鸿口腔	-	2021年5月25日	长期有效	-	是	-
4	海关进出口货物收发货人备案回执	海关注册编码：4403966055检验检疫备	家鸿口腔	中华人民共和国海关	2021年5月26日	长期有效	-	是	-

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关/备案机关	发证/换证/备案日期	有效期	报告期内的续期情况	是否覆盖报告期	未覆盖报告期的原因
		案号：4707601699							
5	对外贸易经营者备案登记表	03764135	珠海新茂	-	2022 年 8 月 22 日	长期有效	首次备案时间为 2017 年 12 月 22 日，长期有效； 报告期内于 2022 年 8 月 22 日因住所、经营场所变更事项更新备案	是，首次备案日期在报告期外，报告期内换发新证	-
6	海关进出口货物收发货人备案回执	海关注册编码：44041649PY 检验检疫备案号：4800602895	珠海新茂	中华人民共和国海关	2020 年 7 月 7 日	长期有效	-	是	-
7	高新技术企业证书	GR202144203449	家鸿口腔	深圳市科技创新委员会、深圳市财政局、国家税务总局深圳市税务局	2021 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 30 日	-	是	-
8	高新技术企业证书	GR202244013663	珠海新茂	广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局	2022 年 12 月 22 日	2025 年 12 月 21 日	前次被认定为高新技术企业时间为 2019 年 12 年 2 日，有效期三年	是，报告期内均享受高新企业税收优惠政策	-
9	高新技术企业证书	GR202111006394	北京超尔	北京市科学技术委员会、北京市财政局、国家税务总局北京市税务局	2021 年 12 月 21 日	2024 年 12 月 20 日	-	是	-
10	安全生产标准化证书	深 AQBJXIII202400897	家鸿口腔	深圳市应急管理局	2024 年 2 月	2027 年 2 月	-	否	该证书为企业依法自愿取得，非强制性资质
11	产品质量管理体系认证（MDSAP ISO 13485:2016）	CN19/41157	珠海新茂	SGS	2023 年 9 月 13 日	2025 年 7 月 28 日	前次续期换发新证时间为 2019 年 12 月 18 日，有效期至 2022 年 12 月 17 日； 报告期内分别于 2022 年 7 月 29 日续期换发新证，有效期至 2025 年 7 月 28 日；2023 年 9	是，首次发证日期在报告期外，报告期内换发新证	-

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关/备案机关	发证/换证/备案日期	有效期	报告期内的续期情况	是否覆盖报告期	未覆盖报告期的原因
							月 13 日换发新证，有效期至 2025 年 7 月 28 日		
12	产品质量管理体系认证（ISO 13485:2016）	CN19/41027	珠海新茂	SGS	2024 年 1 月 27 日	2025 年 9 月 9 日	前次续期换发新证时间为 2019 年 9 月 9 日，有效期延续至 2022 年 9 月 9 日； 报告期内续期换发新证时间为 2022 年 9 月 9 日，有效期至 2025 年 9 月 9 日； 报告期后换发新证时间为 2024 年 1 月 27 日，有效期至 2025 年 9 月 9 日	是，首次发证日期在报告期外，报告期内及期后换发新证	-
13	管理体系认证注册证书（ISO 9001:2015）	111006031	珠海新茂	Intertek	2023 年 7 月 28 日	2025 年 7 月 24 日	前次续期换发新证时间为 2019 年 7 月 15 日，有效期至 2022 年 7 月 24 日； 报告期内分别于 2022 年 8 月 2 日续期换发新证，有效期自 2022 年 7 月 25 日至 2025 年 7 月 24 日；2023 年 7 月 18 日换发新证，有效期至 2025 年 7 月 24 日	是，首次发证日期在报告期外，报告期内换发新证	-
14	MDL（医疗器械认证）	106218	珠海新茂	加拿大医疗器械管理局	2021 年 6 月 4 日	2024 年 12 月 31 日	2022 年度、2023 年度及 2024 年度续期均已完成	是，该公司于每年年底进行下一年度认证延续	-
15	MDL（医疗器械认证）	106219	珠海新茂	加拿大医疗器械管理局	2021 年 6 月 4 日	2024 年 12 月 31 日	2022 年度、2023 年度及 2024 年度续期均已完成	是，该公司于每年年底进行下一年度认证延续	-
16	固定污染源排污登记回执	91440300734162631L001X	家鸿口腔	-	2020 年 03 月 10 日	2025 年 03 月 09 日	-	是	-
17	固定污染源排污登记回执	91440400696474588A001X	珠海新茂	-	2020 年 11 月 19 日	2025 年 11 月 18 日	-	是	-
18	固定污染源排污登记回执	91110114579042 84XL001X	北京超尔	-	2020 年 04 月 09 日	2025 年 04 月 08 日	-	是	-
19	固定污染源排污登记回执	91440300MA5HTDTY8Y001X	探方科技	-	2023 年 8 月 31 日	2028 年 8 月 30 日	2023 年 8 月 31 日首次登记	否	截至本回复出具之日，探方科技尚未开展实际生产活动
21	固定污染源排污登记回执	91440400MACF17T79Q001X	珠海精齿	-	2023 年 9 月 6 日	2028 年 9 月 5 日	2023 年 9 月 6 日首次登记	否	首次登记前珠海精齿未开展生产相关活动
22	固定污染源排污登记回执	91330114MA2KLXTY6L001W	杭州家鸿	-	2024 年 2 月 24 日	2029 年 2 月 23 日	2024 年 2 月 24 日首次登记	否	未及时办理固定污染源排污登记

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关/备案机关	发证/换证/备案日期	有效期	报告期内的续期情况	是否覆盖报告期	未覆盖报告期的原因
23	固定污染源排污登记回执	91510108MABWR3RA5G001Y	成都家鸿	-	2023 年 5 月 16 日	2028 年 5 月 15 日	2023 年 5 月 16 日首次登记	否	首次登记前成都家鸿未开展生产相关活动

注：家鸿口腔和北京超尔的高新技术企业证书将于 2024 年底到期，目前正在重新申请高新技术企业认定。

2、公司业务资质覆盖报告期情况

公司存在部分资质、许可、认证未能覆盖报告期的情况，主要原因如下：

（1）公司首次发证/备案/登记之前，尚未开展该资质或许可下相关业务，该类资质或许可未覆盖报告期具备合理性及合法合规性，不存在受到行政处罚或被处罚的风险。

（2）安全生产标准化证书是公司依法自愿取得的非强制性资质，作为公司安全生产能力和水平的体现，其未覆盖报告期具备合理性及合法合规性，不存在受到行政处罚或被处罚的风险。

（3）公司下属子公司杭州家鸿存在未及时办理固定污染源排污登记的情形，违反了《排污许可管理条例》的规定，但鉴于：

①杭州家鸿已于 2024 年 2 月 24 日完成了固定污染源排污登记，且其所处行业不属于重污染行业，未被纳入其所在地重点排污单位名单，杭州家鸿生产过程中不涉及重大污染物的排放，涉及的污染物为：A、废气：主要为 3D 打印废气和修模、上瓷、车瓷等过程产生的粉尘废气；B、废水：主要为清洗废水和员工生活污水；C、噪声：主要为生产设备运行产生的噪音；D、固废：主要为废包装材料、边角料和次品、废石膏、废氧化锆、收集粉尘、废模具、树脂液的废包装桶和生活垃圾，污染物排放量较少，生产行为未造成环境污染的严重后果。

②依据《长江三角洲区域生态环境领域轻微违法行为依法不予行政处罚清单》（沪环规[2023]5 号）之规定，违反《排污许可管理条例》第二十四条第一款，污染物产生量、排放量和对环境的影响程度都很小的企业事业单位和其他生产经营者，未依照条例规定填报排污信息的，属于‘初次违法且危害后果轻微并及时改正’，不予行政处罚。因此，杭州家鸿前述行为应属于‘初次违法且危害后果轻微并及时改正’，受到行政处罚的风险较低。

③根据信用中国（浙江）出具的《企业专项信用报告》，杭州家鸿最近两年不存在因环境违法行为而受到行政处罚的情形。

④针对上述违法行为，公司控股股东澔泓投资、实际控制人郑文作出承诺：‘若因杭州家鸿未及时办理固定污染源排污登记而导致公司受到处罚或追偿，本企业/本人将无条件全额承担补偿公司因此遭受的损失，确保公司不因此遭受任何损失。’

因此，杭州家鸿虽存在未及时办理固定污染源排污登记的行为，但已于申报前完成了规范整改，未因此造成任何环境污染事故，亦未受到环保主管部门的行政处罚，根据《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》之‘1-4 重大违法行为认定’的规定，该事项不构成重大违法行为。

综上所述，除杭州家鸿未及时办理固定污染源排污登记外，公司其余资质或许可未能覆盖报告期均具备合理性及合法合规性，不存在受到行政处罚或被处罚的风险。杭州家鸿上述行为已完成整改，不构成重大违法行为。”

2、公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司是否存在未取得资质认证等即从事相关业务或超范围开展生产经营活动的情形

（1）公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权

公司是一家专注于固定义齿、活动义齿和正畸产品的研发、生产及销售，以及口腔修复类医疗器械产品经营销售等业务的高新技术企业，生产的产品主要为定制式产品，可分为固定义齿、活动义齿及正畸产品三大类，经销的产品主要为种植体、基台、口腔骨填充材料、可吸收生物膜等种植类产品。

根据《医疗器械经营监督管理办法》《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械注册与备案管理办法》《医疗器械监督管理条例》等相关规定，公司业务、产品对应的资质许可政策如下：

①固定义齿、活动义齿和正畸产品的研发、生产及销售

医疗器械分类	投入生产前（产品）	生产	销售[注]	公司对应的产品类型
第一类医疗器械	实行产品备案管理。第一类医疗器械产品备案，由备案人向所在地设区的市级人民政府药品监督	从事第一类医疗器械生产的，由生产企业向所在地设区的市级人民政府药品监督管	无需许可和备案	其他类-导板（切削工艺）

医疗器械分类	投入生产前（产品）	生产	销售[注]	公司对应的产品类型
	管理部门提交备案资料	理部门备案		
第二类医疗器械	实行产品注册管理。申请第二类医疗器械产品注册，注册申请人应当向所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门提交注册申请资料	从事第二类、第三类医疗器械生产的，生产企业应当向所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门申请生产许可	从事第二类医疗器械经营的，由经营企业向所在地设区的市级人民政府药品监督管理部门备案	固定义齿、活动义齿、正畸产品、其他类-导板（3D 打印）
第三类医疗器械	实行产品注册管理。申请第三类医疗器械产品注册，注册申请人应当向国务院药品监督管理部门提交注册申请资料	从事第二类、第三类医疗器械生产的，生产企业应当向所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门申请生产许可	从事第三类医疗器械经营的，经营企业应当向所在地设区的市级人民政府药品监督管理部门申请经营许可	不涉及第三类医疗器械生产

注：医疗器械注册人、备案人在其住所或者生产地址销售其注册、备案的医疗器械，无需办理医疗器械经营许可或者备案，但应当符合规定的经营条件；在其他场所贮存并销售医疗器械的，应当按照规定办理医疗器械经营许可或者备案。

②口腔修复类医疗器械产品经营销售

公司的口腔修复类医疗器械产品经营销售业务仅涉及销售环节。根据《医疗器械经营监督管理办法》，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。公司经销的种植体、基台、口腔骨填充材料、可吸收生物膜等种植类产品中涉及第二类医疗器械和第三类医疗器械，因此公司开展经销业务需办理医疗器械经营备案和许可。

公司及其下属子公司取得的全部资质、许可、认证及其报告期内的续期情况参见本题回复之“一、（一）1、补充披露公司及子公司医疗器械生产许可证等业务资质在报告期内的续期情况，说明公司业务资质是否能覆盖报告期”。

综上所述，截至本回复出具之日，公司已具备经营业务所需的全部资质、许可、认证，不涉及特许经营权。

（2）公司是否存在未取得资质认证等即从事相关业务或超范围开展生产经营活动的情形

①公司报告期内存在未取得资质认证等即从事相关业务或超范围开展生产经营活动的情形

公司下属子公司杭州家鸿存在未及时办理固定污染源排污登记的情形，上述行为已完成整改，不构成重大违法行为，具体情况参见本题回复之“一、（一）1、

补充披露公司及子公司医疗器械生产许可证等业务资质在报告期内的续期情况，说明公司业务资质是否能覆盖报告期”。

②公司及其子公司报告期内不存在因违法违规而被行政处罚的情况

根据公司及其子公司所在地主管部门出具的涵盖市场监督、药品监督等领域的无违法违规证明相关信用报告，公司及其子公司最近两年不存在因违反有关质量和技术监督方面的法律、法规而受到处罚的情形。

根据 Dentons Hong Kong LLP 出具的法律意见书和 Carey Olsen Singapore LLP 出具的法律意见书，以及美国、法国、德国、挪威、瑞典、以色列等公司境外主要销售国家律师事务所出具的法律备忘录，公司及其子公司报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

综上所述，截至本回复出具之日，公司已具备经营业务所需的全部资质、许可、认证；除已补充披露的情形外，公司不存在其他未取得资质认证等即从事相关业务或超范围开展生产经营活动的情形。

（二）说明：①公司生产、销售的各类医疗器械是否依法办理研发、生产、销售所需要的备案或许可手续；②公司产品质量是否符合境内外国家、行业标准，针对产品定制化特征及终端客户分散情形说明相应质量控制措施及有效性，报告期内是否存在医疗器械不良事件、被召回情形，是否存在产品质量相关的诉讼纠纷、投诉或处罚情形，如有请说明具体情况及对公司生产经营的影响；③公司的质量管理体系及实施情况，公司的经营管理制度是否覆盖质量管理的全过程、公司质量管理体系的建设及执行情况是否符合相关法律法规的规定

1、公司生产、销售的各类医疗器械是否依法办理研发、生产、销售所需要的备案或许可手续

截至本回复出具之日，公司生产、销售的各类医疗器械已依法办理研发、生产、销售所需要的备案或许可手续，具体情况参见本题回复之“一、（一）补充披露公司及子公司医疗器械生产许可证等业务资质在报告期内的续期情况，说明公司业务资质是否能覆盖报告期，公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司是否存在未取得资质认证等即从事相关业务或超范围开展生产经营活动的情形”。

2、公司产品质量是否符合境内外国家、行业标准，针对产品定制化特征及终端客户分散情形说明相应质量控制措施及有效性，报告期内是否存在医疗器械不良事件、被召回情形，是否存在产品质量相关的诉讼纠纷、投诉或处罚情形，如有请说明具体情况及对公司生产经营的影响

（1）公司产品质量是否符合境内外国家、行业标准

公司对产品质量高度重视，内部建立了完善的质量控制体系，境外业务分别通过了 ISO 9001:2015 质量管理体系（适用于定制式义齿的生产）、EN ISO 13485:2016 质量管理体系（适用于定制式义齿的生产）、MDSAP ISO 13485:2016 质量管理体系（适用于定制式义齿的生产）的认证；境内业务依据 GB/T42061-2022《医疗器械质量管理体系用于法规的要求》建立了质量管理控制程序，并按 2016 年 12 月 16 日国家药品监督管理局发布的《医疗器械生产质量管理规范》附录《医疗器械生产质量管理规范定制式义齿现场检查指导原则》（食药监械监〔2016〕165 号）执行。公司按照前述质量管理体系和规范要求，结合公司实际情况，制定了《产品设计开发控制程序》《采购管理控制程序》《生产过程控制程序》《产品过程检测控制程序》《标识和可追溯性控制程序》《医疗器械不良事件监测和报告管理制度》等覆盖采购、生产、销售等各业务环节质量管理活动的控制程序文件并在生产经营过程中严格执行，公司的产品质量符合境内外国家及行业标准。

（2）针对产品定制化特征及终端客户分散情形说明相应质量控制措施及有效性

公司从 2017 年 1 月起正式启用 SAP 系统，上线模块包括物料管理模块、生产计划模块、销售与分销模块、财务会计模块、管理会计模块等主要功能。通过 SAP 系统，公司可以实现每个订单从客户下单、领料生产、品控质检、出货销售、返修退货等采购、生产、销售全流程管控。同时，针对产品定制化以及终端用户分散的特点，为使产品生产过程得以管控及追溯，防止产品在临床安装和使用过程中被混淆或误用，确保产品状态标识明确，公司制定了《标识和可追溯性控制程序》，适用于产品的生产、贮存、包装和服务过程中的标识和可追溯性管理。

为了加强对使用者健康的保护，对所有的不良事件进行评估，防止同类事件

重复发生或减少事件发生的情形，公司制定了《医疗器械不良事件及召回管理控制程序》，建立了具有通用性的不良事件处置流程。针对中国、美国、欧盟等主要销售国家和地区，公司根据相关医疗器械管理体系规定制定了具体的处理细则。

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

（3）报告期内是否存在医疗器械不良事件、被召回情形，是否存在产品质量相关的诉讼纠纷、投诉或处罚情形，如有请说明具体情况及对公司生产经营的影响

经查询国家药品监督管理局、公司及其子公司所在地药品监督管理局等医疗器械生产经营主管部门网站、国家医疗器械不良事件监测信息系统、FDA 官网、中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网等公开信息网站；查阅公司获取的无违法违规证明以及境外律师出具的法律意见书/备忘录，具体情况参见本题回复之“一、（一）2、（2）②公司及其子公司报告期内不存在因违法违规而被行政处罚的情况”，报告期内公司及其子公司不存在医疗器械被召回的情形，不存在产品质量相关的诉讼纠纷、投诉或处罚情形。

报告期内，公司产品在国家医疗器械不良事件监测信息系统中记录为医疗器械不良事件报告共 6 项。具体情况如下：

序号	事件发生日期	医疗器械产品	不良事件情况及使用情况	事件原因分析	关联性分析	控制及处理措施	审核情况
1	2022-06-13	定制式固定义齿	口内试戴有色差	为了满足那些对前牙颜色要求较高的患者，公司设计了两种解决方案：其一是预约技师进行现场比色；二是前往加工厂进行专业的比色服务。这两种方式确保颜色的精确度，在比色过程中的偏差问题。医生综合考虑后，向患者建议前往加工	与产品无关	对前牙颜色较高的患者，建议医生采取现场比色或是加工厂比色，这样颜色更精准，也令患者满意	该事件与公司产品质量无关，相关调查情况、调查结论以及具体控制措施已经上报客户所在地北京市昌平区药品不良反应监测中心以及北京超尔所在地北京市药品不良反应监测中心审核通过

序号	事件发生日期	医疗器械产品	不良事件情况及使用情况	事件原因分析	关联性分析	控制及处理措施	审核情况
				厂进行现场比色，以便进行细致的调整。采纳此建议后，患者口中的前牙颜色从原先的3M1调整为2M1，取得了令人满意的效果			
2	2023-01-03	定制式固定义齿	给患者带入定制式义齿出现不贴合	石膏模型变形，和医生沟通重新取模，因为患者急着戴牙，先制作，如临床有问题，再返回工厂调整	与产品无关	未采取控制及处理措施。 未采取控制措施原因：因为患者急着戴牙，先制作，后期对模型严格把关，如对产品质量存在严重影响，告知医生风险，并请医生重新提供患者口内模型	该事件与公司产品质量无关，相关调查情况、调查结论以及未采取控制及处理措施的情况已经上报客户所在地阿克苏地区食品药品监督管理局以及公司所在地广东省药品不良反应监测中心审核通过
3	2023-01-13	定制式固定义齿	戴入患者口中不舒服	重复申报	与产品无关	未采取控制及处理措施。 未采取控制措施原因：与报告编码“14065291120230000016”存在重复申报，申请合并报告	
4	2023-03-20	定制式固定义齿	牙冠粘接过程中，牙冠边缘不密合	查询不到该不良事件报告的订单，怀疑填报错误	与产品无关	未采取控制及处理措施。 未采取控制措施原因：查询不到该不良事件报告的订单，怀疑填报错误	该事件与公司产品质量无关，相关调查情况、调查结论以及未采取控制及处理措施的情况已经上报客户所在地武汉市药品不良反应监测中心以及公司所在地广东省药品不良反应监测中心审核通过
5	2023-03-22	定制式固定义齿	相比邻牙颜色较浅	现场医生比色颈部点深，患者要求比较高，需要重新比色	与产品无关	与患者沟通加工厂现场比色，改后患者比较满意	该事件与公司产品质量无关，相关调查情况、调查结论以及具体控制措施已经上报客户所在地北京市昌平区药品不良反应监测中心以及北京超尔所在地北京市药品不良反应监测中心审核通过
6	2023-04-06	定制式固定义齿	牙冠边缘不密合	暂未查询到对应的不良事件订单，怀疑是否登记错误	与产品无关	未采取控制及处理措施。 未采取控制措施原因：暂未查询到对应的不良事件订单，怀疑是否登记	该事件与公司产品质量无关，相关调查情况、调查结论以及未采取控制及处理措施的情况已经上报客户所在地武汉市药品不良反应监测中

序号	事件发生日期	医疗器械产品	不良事件情况及使用情况	事件原因分析	关联性分析	控制及处理措施	审核情况
						错误	心以及公司所在地广东省药品不良反应监测中心审核通过

公司已按照《不良事件监测与再评价管理程序》《医疗器械不良事件及召回管理控制程序》相关制度，对上述不良事件具体情况进行了调查，针对不同的情形进行相应处理，并将相关评价结果提交审核，并均已经上报地设区的市级中心以及公司或子公司所在地省级中心审核通过。上述医疗器械不良事件均与公司产品质量无关，公司不存在因相关医疗器械产品不良事件报告发生再评价或召回的情形，不存在对公司生产经营构成重大不利影响的情形。

综上所述，报告期内，公司不存在医疗器械被召回的情形，不存在产品质量相关的诉讼纠纷、投诉或处罚情形。报告期内公司虽存在医疗器械不良事件，但其事件原因与公司产品质量无关，且上述事件均已在国家医疗器械不良事件监测信息系统中经公司评价后由上报地设区的市级中心以及公司或子公司所在地省级中心审核通过，公司处理措施有效。上述不良事件不构成重大违法违规，不存在对公司生产经营构成重大不利影响的情形。

3、公司的质量管理体系及实施情况，公司的经营管理制度是否覆盖质量管理的全过程、公司质量管理体系的建设及执行情况是否符合相关法律法规的规定

（1）公司的质量管理体系及实施情况，公司的经营管理制度是否覆盖质量管理的全过程

为保障产品的安全性和有效性，公司已严格按照 ISO 9001:2015 管理体系、ISO 13485:2016 管理体系、MDSAP ISO 13485:2016 管理体系以及境内 GB/T42061-2022《医疗器械质量管理体系用于法规的要求》等法规体系要求搭建了适合自身经营需要的质量管理体系。实际生产经营过程中，公司按照医疗器械质量管理体系文件严格执行。截至本回复出具之日，公司的质量管理体系实施情况良好，实现了经营管理制度对质量管理全过程的覆盖，具体情况如下：

序号	对应的质量管理环节	公司主要产品类型	制度文件	是否有效执行
1	研发	义齿	产品设计开发控制程序、质量计划控制程序、标识和可追溯性控制程序等内部制度文件	是

序号	对应的质量管理环节	公司主要产品类型	制度文件	是否有效执行
2	生产	义齿	质量管理控制程序、采购管理控制程序、物料管理控制程序、生产过程控制程序、产品过程检测控制程序、不合格品控制程序、纠正预防措施控制程序、标识和可追溯性控制程序等内部制度文件	是
3	经营	义齿	内部沟通管理控制程序、不良事件监测与再评价管理程序、产品信息告知管理程序、产品放行控制程序、管理评审控制程序、内部审核控制程序等内部制度文件	是
		种植类	供应商资格审核管理制度、医疗器械采购、收货、验收、入库、发货、销售、售后服务等管理制度、医疗器械退、换货管理制度、医疗器械不良事件监测和报告管理制度、医疗器械召回规定管理制度、质量投诉、事故调查和处理报告管理制度、医疗器械追踪溯源管理制度等内部制度文件	是
4	使用	义齿	顾客财产管理控制程序、顾客要求评审控制程序、顾客服务控制程序、顾客满意度控制程序、顾客投诉与反馈处理控制程序、不良事件监测与再评价管理程序等内部制度文件	是

注：除上述文件外，公司境外销售的质量控制制度还包括境外主要销售地的产品注册控制程序、境外主要销售地的不良事件通报及召回控制程序等文件。

（2）公司质量管理体系的建设及执行情况是否符合相关法律法规的规定

公司的质量管理体系的建设及执行情况符合《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械生产质量管理规范》《医疗器械注册与备案管理办法》《医疗器械监督管理条例》等相关法律法规的规定，报告期内公司及其子公司不存在因产品质量而被行政处罚的情形，具体情况参见本题回复之“一、（一）2、（2）②公司及其子公司报告期内不存在因违法违规而被行政处罚的情况”。

（三）结合《医疗器械生产质量管理规范（试行）》[1]《医疗器械生产日常监督管理规定》[2]《医疗器械注册管理办法》[3]《医疗器械生产监督管理办法》等行业监管法律法规的规定以及公司的经营情况，说明公司报告期内的供应商和客户是否具备相应的资质，公司的采购、研发、生产、销售活动是否合法合规

1、说明公司报告期内的供应商和客户是否具备相应的资质

根据医疗器械行业监管法律法规的规定并结合公司业务经营中与供应商、客户的交易内容，公司主要供应商、客户均具备相应的资质，具体情况如下：

（1）医疗器械行业监管法律法规的相关规定

序号	医疗器械行业监管法律法规	相关规定
1	《医疗器械注册与备案管理办法》（国家市场监督管理总局令第 47 号）	第八条 第一类医疗器械实行产品备案管理。第二类、第三类医疗器械实行产品注册管理。 境内第一类医疗器械备案，备案人向设区的市级负责药品监督管理的部门提交备案资料。 境内第二类医疗器械由省、自治区、直辖市药品监督管理部门审查，批准后发给医疗器械注册证。 境内第三类医疗器械由国家药品监督管理局审查，批准后发给医疗器械注册证。 进口第一类医疗器械备案，备案人向国家药品监督管理局提交备案资料。 进口第二类、第三类医疗器械由国家药品监督管理局审查，批准后发给医疗器械注册证。 第十四条 申请人、备案人应当为能够承担相应法律责任的企业或者研制机构。 境外申请人、备案人应当指定中国境内的企业法人作为代理人，办理相关医疗器械注册、备案事项。代理人应当依法协助注册人、备案人履行《医疗器械监督管理条例》第二十条第一款规定的义务，并协助境外注册人、备案人落实相应法律责任。 第十八条 申请进口医疗器械注册、办理进口医疗器械备案，应当提交申请人、备案人注册地或者生产地所在国家（地区）主管部门准许该医疗器械上市销售的证明文件。 申请人、备案人注册地或者生产地所在国家（地区）未将该产品作为医疗器械管理的，申请人、备案人需提供相关文件，包括注册地或者生产地所在国家（地区）准许该产品上市销售的证明文件。

[1] 2015 年 3 月 1 日，《医疗器械生产质量管理规范（试行）》（国食药监械〔2009〕833 号）已被《国家食品药品监督管理总局关于发布医疗器械生产质量管理规范的公告（2014 年第 64 号）》废止失效。

[2] 2014 年 9 月 30 日，《国家食品药品监督管理局关于印发<医疗器械生产日常监督管理规定>的通知》（国食药监械〔2006〕19 号）已被《国家食品药品监督管理总局关于印发<医疗器械生产企业分类分级监督管理规定>的通知》（食药监械监〔2014〕234 号）废止失效。

[3] 2021 年 10 月 1 日，《医疗器械注册管理办法》（国家食品药品监督管理总局局令第 4 号）已被《医疗器械注册与备案管理办法》（国家市场监督管理总局令第 47 号）废止失效。

序号	医疗器械行业监管法律法规	相关规定
		未在申请人、备案人注册地或者生产地所在国家（地区）上市的创新医疗器械，不需提交相关文件。
2	《医疗器械生产监督管理办法》（国家市场监督管理总局令第 53 号）	第四条 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。
3	《医疗器械经营监督管理办法》（国家市场监督管理总局令第 54 号）	第四条 按照医疗器械风险程度，医疗器械经营实施分类管理。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。
4	《医疗器械监督管理条例》（国务院令第 739 号）	第十三条 第一类医疗器械实行产品备案管理，第二类、第三类医疗器械实行产品注册管理。 第十五条 第一类医疗器械产品备案，由备案人向所在地设区的市级人民政府负责药品监督管理的部门提交备案资料。 向我国境内出口第一类医疗器械的境外备案人，由其指定的我国境内企业法人向国务院药品监督管理部门提交备案资料和备案人所在国（地区）主管部门准许该医疗器械上市销售的证明文件。未在境外上市的创新医疗器械，可以不提交备案人所在国（地区）主管部门准许该医疗器械上市销售的证明文件。 第十六条 申请第二类医疗器械产品注册，注册申请人应当向所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门提交注册申请资料。申请第三类医疗器械产品注册，注册申请人应当向国务院药品监督管理部门提交注册申请资料。 向我国境内出口第二类、第三类医疗器械的境外注册申请人，由其指定的我国境内企业法人向国务院药品监督管理部门提交注册申请资料和注册申请人所在国（地区）主管部门准许该医疗器械上市销售的证明文件。未在境外上市的创新医疗器械，可以不提交注册申请人所在国（地区）主管部门准许该医疗器械上市销售的证明文件。 第三十一条 从事第一类医疗器械生产的，应当向所在地设区的市级人民政府负责药品监督管理的部门备案，在提交符合本条例第三十条规定条件的有关资料后即完成备案。 医疗器械备案人自行生产第一类医疗器械的，可以在依照本条例第十五条规定进行产品备案时一并提交符合本条例第三十条规定条件的有关资料，即完成生产备案。 第三十二条 从事第二类、第三类医疗器械生产的，应当向所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门申请生产许可并提交其符合本条例第三十条规定条件的有关资料以及所生产医疗器械的注册证。 第四十一条 从事第二类医疗器械经营的，由经营企业向所在地设区的市级人民政府负责药品监督管理的部门备案并提交符合本条例第四十条规定条件的有关资料。 按照国务院药品监督管理部门的规定，对产品安全性、有效性不受流通过程影响的第二类医疗器械，可以免于经营备案。 第四十二条 从事第三类医疗器械经营的，经营企业应当向所在地设区的市级人民政府负责药品监督管理的部门申请经营许可并提交符合本条例第四十条规定条件的有关资料。

序号	医疗器械行业监管法律法规	相关规定
		第四十三条 医疗器械注册人、备案人经营其注册、备案的医疗器械，无需办理医疗器械经营许可或者备案，但应当符合本条例规定的经营条件。

（2）报告期内公司主要供应商相应资质情况

报告期内，公司前五大供应商资质情况如下：

序号	供应商名称	所属地	主要采购产品	取得的相应资质
1	盖思特利商贸（北京）有限公司	中国	骨粉等	第二类医疗器械经营备案凭证、医疗器械经营许可证、医疗器械注册证等
2	登士柏（天津）国际贸易有限公司	中国	瓷粉、氧化锆瓷块、普通金属等	第二类医疗器械经营备案凭证、医疗器械经营许可证、第一类医疗器械备案凭证、医疗器械注册证等
	登士柏西诺德牙科产品（上海）有限公司	中国	种植体及配件	第二类医疗器械经营备案凭证、医疗器械经营许可证、第一类医疗器械备案凭证、医疗器械注册证等
3	深圳市固特福精密科技有限公司	中国	种植导板、个性化基台、种植桥等产品	第一类医疗器械生产备案凭证、医疗器械生产许可证、第一类医疗器械备案凭证、医疗器械注册证、第二类医疗器械经营备案凭证、医疗器械经营许可证等
4	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	中国	瓷粉、压铸瓷块等	第二类医疗器械经营备案凭证、医疗器械经营许可证、第一类医疗器械备案凭证、医疗器械注册证等
	IVOCLAR VIVADENT AG	列支敦士登	瓷粉、假牙等	FDA 注册证明、MDR 认证等
	IVOCLAR VIVADENT INC.	美国	贵金属等	FDA 注册证明等
5	CENDRES+MÉTAUX SA	瑞士	贵金属等	FDA 注册证明、CE 认证等
6	THE ARGEN CORPORATION	美国	贵金属等	FDA 注册证明、CE 认证等

（3）报告期内公司主要客户相应资质情况

报告期内，公司前五大客户资质情况如下：

序号	客户名称	所属地	主要销售产品	取得的相应资质
1	NATIONAL DENTEX LABS LLC	美国	义齿等	FDA 注册证明等
2	PAN-AM DENTAL, LLC	美国	义齿等	FDA 注册证明等

序号	客户名称	所属地	主要销售产品	取得的相应资质
3	泰康拜博及其控制的企业	中国	义齿、种植体及配件、骨粉及骨膜等	医疗机构执业许可证、第二类医疗器械经营备案凭证、医疗器械经营许可证等
	苏州口腔医院（集团）有限公司	中国		医疗机构执业许可证等
	北京泰康燕园康复医院有限公司	中国		医疗机构执业许可证、第二类医疗器械经营备案凭证、医疗器械经营许可证等
4	QUALITE DENTALE	法国	义齿等	不涉及相关资质证书
5	LD 集团	法国	义齿等	政府医疗许可
6	PROTEKET AS 及其控制的企业	挪威	义齿等	不涉及相关资质证书

注：公司在欧盟地区销售的义齿及正畸产品均由客户订购，并由公司根据客户提供的患者牙模等个人资料为每一位患者单独制作，不应被视为大众产品，而应被归类为“定制器械”。根据欧盟 MDD 法规的规定，“定制器械”不受 CE 认证要求的限制。

综上所述，公司报告期内的主要供应商和客户的主要经营资质情况均符合相关法律法规的要求。

2、公司的采购、研发、生产、销售活动是否合法合规

公司下属子公司杭州家鸿存在未及时办理固定污染源排污登记的情形，上述行为已完成整改，不构成重大违法行为，具体情况参见本题回复之“一、（一）1、补充披露公司及子公司医疗器械生产许可证等业务资质在报告期内的续期情况，说明公司业务资质是否能覆盖报告期”。

截至本回复出具之日，公司已经按照医疗器械生产和经营的法律法规的要求制定了采购、研发、生产、销售等环节的有关制度及具体程序并严格执行。

公司及其子公司报告期内不存在因违法违规而被行政处罚的情况，具体情况参见本题回复之“一、（一）2、（2）②公司及其子公司报告期内不存在因违法违规而被行政处罚的情况”。

综上所述，公司的采购、研发、销售活动合法合规，公司在生产环节存在杭州家鸿未及时办理固定污染源排污登记的情形，上述行为已完成整改，不构成重大违法行为。

（四）结合《广告法》、《医疗器械广告审查办法》、《医疗器械广告审查发布标准》等法律法规的规定，说明公司医疗器械广告的管理、发布活动是否合法合规

《中华人民共和国广告法》《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》中关于医疗器械广告的规定如下表所示：

序号	法律法规	具体内容
1	《中华人民共和国广告法》	第四十六条 发布医疗、药品、医疗器械、农药、兽药和保健食品广告，以及法律、行政法规规定应当进行审查的其他广告，应当在发布前由有关部门（以下称广告审查机关）对广告内容进行审查；未经审查，不得发布。
2	《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》	第二条 药品、医疗器械、保健食品和特殊医学用途配方食品广告的审查适用本办法。 未经审查不得发布药品、医疗器械、保健食品和特殊医学用途配方食品广告。 第三条 药品、医疗器械、保健食品和特殊医学用途配方食品广告应当真实、合法，不得含有虚假或者引人误解的内容。广告主应当对药品、医疗器械、保健食品和特殊医学用途配方食品广告内容的真实性和合法性负责。 第六条 医疗器械广告的内容应当以药品监督管理部门批准的注册证书或者备案凭证、注册或者备案的产品说明书内容为准。医疗器械广告涉及医疗器械名称、适用范围、作用机理或者结构及组成等内容的，不得超出注册证书或者备案凭证、注册或者备案的产品说明书范围。 推荐给个人自用的医疗器械的广告，应当显著标明“请仔细阅读产品说明书或者在医务人员的指导下购买和使用”。医疗器械产品注册证书中有禁忌内容、注意事项的，广告应当显著标明“禁忌内容或者注意事项详见说明书”。

公司生产的产品主要为定制式产品，包括固定义齿、活动义齿及正畸产品，面向境内客户主要为公立医院及民营口腔医疗机构，不存在面向终端患者的情形，因此，公司无需对外发布医疗器械广告，公司报告期内亦不存在利用各种媒介或形式发布医疗器械类产品广告的情形。公司面向境内的市场推广主要通过参加各公立医院招投标、展会、行业学术会、上门拜访等方式进行。

根据公司及其子公司所在地主管部门出具的无违法违规证明相关信用报告，经查询中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网等公开信息网站，报告期内公司及其子公司不存在因广告宣传发布行为导致被主管部门给予行政处罚的情形，也不存在因广告发布涉及相关产品纠纷。

综上所述，报告期内公司不存在利用各种媒介或形式发布医疗器械类产品广

告的情形，未曾因发布医疗器械广告涉及诉讼等纠纷，亦不存在因违反医疗器械广告发布管理规定而受到主管部门行政处罚的情形。

（五）前述事项若存在违法行为，公司是否采取相应的规范措施，相应违法行为的法律风险、是否属于重大违法违规、公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件

公司下属子公司杭州家鸿存在未及时办理固定污染源排污登记的情形，违反了《排污许可管理条例》的规定。但鉴于：

1、杭州家鸿已于 2024 年 2 月 24 日完成了固定污染源排污登记，且其所处行业不属于重污染行业，未被纳入其所在地重点排污单位名单，杭州家鸿生产过程中不涉及重大污染物的排放，涉及的污染物为：A、废气：主要为 3D 打印废气和修模、上瓷、车瓷等过程产生的粉尘废气；B、废水：主要为清洗废水和员工生活污水；C、噪声：主要为生产设备运行产生的噪音；D、固废：主要为废包装材料、边角料和次品、废石膏、废氧化锆、收集粉尘、废模具、树脂液的废包装桶和生活垃圾，污染物排放量较少，生产行为未造成环境污染的严重后果。

2、依据《长江三角洲区域生态环境领域轻微违法行为依法不予行政处罚清单》（沪环规[2023]5 号）之规定，违反《排污许可管理条例》第二十四条第一款，污染物产生量、排放量和对环境的影响程度都很小的企业事业单位和其他生产经营者，未依照条例规定填报排污信息的，属于“初次违法且危害后果轻微并及时改正”，不予行政处罚。因此，杭州家鸿前述行为应属于“初次违法且危害后果轻微并及时改正”，受到行政处罚的风险较低。

3、根据信用中国（浙江）出具的《企业专项信用报告》，杭州家鸿最近两年不存在因环境违法行为而受到行政处罚的情形。

4、针对上述违法行为，公司控股股东澔泓投资、实际控制人郑文作出承诺：“若因杭州家鸿未及时办理固定污染源排污登记而导致公司受到处罚或追偿，本企业/本人将无条件全额承担补偿公司因此遭受的损失，确保公司不因此遭受任何损失。”

综上所述，杭州家鸿虽存在未及时办理固定污染源排污登记的行为，但已于申报前完成了规范整改，未因此造成任何环境污染事故，亦未受到环保主管部门

的行政处罚，根据《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》之“1-4 重大违法行为认定”的规定，该事项不构成重大违法行为，公司符合“合法规范经营”的挂牌条件。

（六）说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；结合《招投标法》及其实施细则等相关规定说明公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施及有效性，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；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

1、说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况

报告期各期，公司通过招投标（包括公开招投标、竞争性谈判、单一来源采购等）、商务谈判等方式产生的主营业务收入的金额和占比情况如下：

单位：万元

区域	业务获取方式	2023 年度		2022 年度	
		收入金额	占比	收入金额	占比
境内	商务谈判	11,509.12	26.35%	12,110.51	30.02%
	招投标	7,918.36	18.13%	8,285.38	20.54%
境外	商务谈判	24,248.78	55.52%	19,947.80	49.44%
合计		**43,676.27**	**100.00%**	**40,343.69**	**100.00%**

2、结合《招投标法》及其实施细则等相关规定说明公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施及有效性，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

（1）结合《招投标法》及其实施细则等相关规定说明公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形

①与招投标相关法律法规

序号	法律法规	相关规定
1	《中华人民共和国招标投标法》	第三条 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

序号	法律法规	相关规定
		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。
2	《中华人民共和国招标投标法实施条例》	第二条 招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。 前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。
3	《中华人民共和国政府采购法》	第二条 在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。 本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。 政府集中采购目录和采购限额标准依照本法规定的权限制定。 本法所称采购，是指以合同方式有偿取得货物、工程和服务的行为，包括购买、租赁、委托、雇用等。 本法所称货物，是指各种形态和种类的物品，包括原材料、燃料、设备、产品等。 本法所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建、装修、拆除、修缮等。 本法所称服务，是指除货物和工程以外的其他政府采购对象。 第二十六条 政府采购采用以下方式： （一）公开招标； （二）邀请招标； （三）竞争性谈判； （四）单一来源采购； （五）询价； （六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。 公开招标应作为政府采购的主要采购方式。 第二十七条 采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的，其具体数额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院规定；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府规定；因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的，应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。
4	《中华人民共和国政府采购法实施条例》	第七条 政府采购工程以及与工程建设有关的货物、服务，采用招标方式采购的，适用《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例；采用其他方式采购的，适用政府采购法及本条例。

②说明公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形

公司主营业务为固定义齿、活动义齿和正畸产品的研发、生产及销售，以及口腔修复类医疗器械产品经营销售等业务，公司主营业务不属于《中华人民共和

国招标投标法》（以下简称“《招投标法》”）《中华人民共和国招标投标法实施条例》规定的必须招标的范畴。公司客户群体中的公立医院客户，属于在《中华人民共和国政府采购法》（以下简称“《政府采购法》”）规定的各级国家机关、事业单位和团体组织等需履行政府采购程序的采购主体。

根据 2022 年至 2023 年全国各省份（或直辖市）政府采购集中采购目录及标准，公司合作的公立医院中，部分医院存在应履行而未履行公开招标、竞争性谈判、单一来源采购等政府采购方式的情形，但相关医院均已按照医院内部规章制度和惯例履行了院内谈判、院内讨论等程序。公司客户中应履行政府采购方式的公立医院报告期内履行的采购程序情况如下：

单位：万元

采购程序	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
履行公开招投标、竞争性谈判、单一来源采购等政府采购方式	3,381.10	69.85%	3,613.88	58.54%
院内谈判、院内讨论	1,459.71	30.15%	2,559.04	41.46%
合计	**4,840.81**	**100.00%**	**6,172.92**	**100.00%**

报告期内，公司应履行而未履行公开招投标、竞争性谈判、单一来源采购等政府采购方式的公立医院客户收入分别为 2,559.04 万元、1,459.71 万元，占公司 2022 年度和 2023 年度主营业务收入的比例分别为 6.34%、3.34%，占主营业务收入总体比例较低。

（2）如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施及有效性，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

①未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险

《中华人民共和国民法典》（以下简称“《民法典》”）第一百五十三条规定，“违反法律、行政法规的强制性规定的民事法律行为无效。但是，该强制性规定不导致该民事法律行为无效的除外”，因此，按照《政府采购法》应当履行政府采购方式而未履行的公立医院客户，相应合同存在被认为无效导致无法继续履行的风险。

根据《民法典》第一百五十七条规定，“民事法律行为无效、被撤销或者确

定不发生效力后，行为人因该行为取得的财产，应当予以返还；不能返还或者没有必要返还的，应当折价补偿。有过错的一方应当赔偿对方由此所受到的损失；各方都有过错的，应当各自承担相应的责任。法律另有规定的，依照其规定。”鉴于上述应履行政府采购方式而未履行的情况主要为公立医院客户未依法履行公开招投标、竞争性谈判、单一来源采购等政府采购方式造成，公司可以要求客户折价补偿及赔偿损失。

综上所述，虽然未履行公开招标、竞争性谈判、单一来源采购等政府采购方式的合同存在被认定为无效的风险，但是未履行前述程序的业务收入占公司主营业务收入总体占比较低，且公司可以要求过错方赔偿，合同无效风险带来的损失较小，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

②公司的风险控制措施及有效性

为健全招投标工作的内控管理机制，公司制定了《招投标管理规定》《反商业贿赂制度》。针对履行招投标等程序的客户，公司根据客户方的要求组织编制投标文件进行投标，投标过程严格遵循《招投标法》相关规定。

针对部分应履行政府采购方式而未履行的客户，公司严格执行《反商业贿赂制度》的要求，保证与客户合作程序的合法性及公正性。

报告期内，公司相关制度得到有效执行，整体风险可控。

③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

经查询中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网等公开信息网站，截至本回复出具之日，公司不存在因招投标相关事项导致诉讼纠纷的情形。

《政府采购法》第七十一条规定，“采购人、采购代理机构有下列情形之一的，责令限期改正，给予警告，可以并处罚款，对直接负责的主管人员和其他直接责任人员，由其行政主管部门或者有关机关给予处分，并予通报：（一）应当采用公开招标方式而擅自采用其他方式采购的；……”《中华人民共和国政府采购法实施条例》第六十八条规定，“采购人、采购代理机构有下列情形之一的，依照政府采购法第七十一条、第七十八条的规定追究法律责任：（一）未依照政府采购法和本条例规定的方式实施采购；（二）未依法在指定的媒体上发布政府采购项目信息；（三）未按照规定执行政府采购政策；……”

上述法律法规对应进行招标而未招标的项目招标方/采购人规定了相应的行政处罚，明确责任主体是招标方/采购人，公司作为货物供应商，不属于因未履行公开招标等政府采购程序而遭受行政处罚的对象。此外，根据公司及其子公司所在地主管部门出具无违法违规证明相关信用报告，公司及其子公司报告期内未因此受到行政处罚。

综上所述，截至本回复出具之日，公司不存在因招投标相关事项导致的诉讼纠纷的情形，公司不属于因未履行公开招标等政府采购程序而遭受行政处罚的对象，不构成重大违法违规。

3、公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

（1）公司订单获取方式和途径是否合法合规

报告期内，公司订单的获取主要通过商务谈判和招投标。针对履行招投标的项目，公司根据招标文件的要求编制投标文件并参加投标，且按照相关法律法规及招标方的要求履行了必要的程序。

报告期内，公司与部分公立医院之间的合作存在应履行而未履行公开招投标、竞争性谈判、单一来源采购等政府采购方式的情形，具体情况参见本题回复之“一、（六）2、（1）结合《招投标法》及其实施细则等相关规定说明公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形”。但鉴于：

①公司与相关公立医院客户合作的采购程序由客户方决定，公司不属于因未履行公开招标等政府采购程序而遭受行政处罚的对象；

②公司已按相关医院要求履行了医院内部的采购程序，相关业务合同一直得到持续、稳定履行，不存在因未履行招投标等情形而导致业务合同无法履行、终止履行或发生重大纠纷的情况；

③公司应履行而未履行公开招标、竞争性谈判、单一来源采购等政府采购方式的业务收入占主营业务收入总体占比较低，且公司可以要求过错方赔偿，合同无效风险带来的损失较小。

因此，上述情形不会对公司的生产经营造成重大不利影响，不会对公司本次

挂牌构成实质性障碍。

（2）是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

报告期内，公司不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。为杜绝业务过程中发生商业贿赂等情形，保障合法合规运营，公司建立健全了《反商业贿赂制度》《财务管理制度》《招投标管理规定》等制度，以防范商业贿赂，该等制度在公司生产经营中得以有效执行。公司与公立医院签署了廉洁购销协议或廉洁条款，约定公立医院应严格执行医药产品购销合同验收、入库制度，禁止接受任何名义、任何形式的回扣，公司不得以各种名义推销加工设备、加工耗材和发放商业回扣，如公司违反合同约定，公立医院有权终止购销合同。报告期内，公司与主要客户合作良好、稳定，公司在订单获取过程中不存在商业贿赂等违法情形，亦不存在因商业贿赂等违法情形导致合同终止的情形。

报告期内，公司会议费、培训费、技术服务费、差旅费等四项费用总金额较小，市场服务费支出正常，公司对销售费用实施严格管理，不存在通过销售费用实施商业贿赂的情形。

报告期内，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、销售负责人与公司客户之间不存在大额异常资金往来，公司在订单获取过程中不存在商业贿赂等违法情形，上述主体不存在协助公司进行商业贿赂等行为。

根据公司及其子公司所在地主管部门出具的无违法违规证明相关信用报告，公司董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署的核查表，经查询中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网等公开信息网站，公司及子公司不存在因商业贿赂、不正当竞争受到行政处罚的情形，公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员不存在因商业贿赂或不正当竞争纠纷被起诉或涉及刑事犯罪的情形。

综上所述，报告期内，公司部分公立医院客户存在少量未履行政府采购方式的情形，该等情形不会对公司的生产经营造成重大不利影响。除此之外，公司订单获取方式和途径合法合规；公司不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形。

（七）说明：①3D 打印义齿相关专利技术是否均系公司自主研发，是否为公司主要生产方式或工艺，与外协供应商的业务配合模式及技术保密措施，在公司生产中的实际应用情况；②委外研发具体情况，包括不限于项目背景、研发内容、合作各方的权利义务及完成的主要工作、研发进展、是否已形成知识产权成果及对公司主要技术的贡献情况、收入成本费用分摊的约定及实际执行情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方存在研发依赖，是否具有独立研发能力；③共享专利的背景原因及其合理性、是否存在权属纠纷争议、是否对公司生产经营具有重大不利影响

1、3D 打印义齿相关专利技术是否均系公司自主研发，是否为公司主要生产方式或工艺，与外协供应商的业务配合模式及技术保密措施，在公司生产中的实际应用情况

截至本回复出具之日，公司 3D 打印义齿相关专利技术均系公司自主研发，是公司与 3D 打印有关产品的主要工艺，主要包括 3D 打印模型以及固定金属类产品中的钴铬合金金属烤瓷牙内冠和活动钢托类产品的钢托。

公司与外协供应商南京铖联激光科技有限公司（以下简称“南京铖联”）合作的业务主体为珠海新茂，双方合作的产品仅限公司境外业务中与金属 3D 打印有关的产品，不包括境内业务和产品，合作的主要目的是降低公司自主购置 3D 打印设备对资金的占用，以及南京铖联在 3D 打印金属材料方面具有成本优势。珠海新茂与南京铖联业务合作模式如下：

（1）南京铖联在珠海新茂厂区内投放其自产的 3D 打印设备，其自备金属原材料，并配备相关人员负责 3D 打印设备的操作及维护，最终向珠海新茂销售 3D 打印的钴铬合金金属烤瓷牙内冠和活动钢托类产品的支架。

（2）公司与南京铖联在生产区域、生产人员等方面都保持独立，双方不存在人员交叉、混同的情况。

（3）南京铖联作为独立的外协供应商，其生产产品使用的是其自有的技术，不涉及使用公司的专利技术。

综上所述，公司不存在相关技术泄密的风险。公司在境内业务 3D 打印相关产品使用的是自有技术，同时珠海新茂也拥有自身的 3D 打印相关专利和技术储

备，公司不存在对外协供应商依赖的情况。

2、委外研发具体情况，包括不限于项目背景、研发内容、合作各方的权利义务及完成的主要工作、研发进展、是否已形成知识产权成果及对公司主要技术的贡献情况、收入成本费用分摊的约定及实际执行情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方存在研发依赖，是否具有独立研发能力

（1）委外研发具体情况，包括不限于项目背景、研发内容、合作各方的权利义务及完成的主要工作、研发进展、是否已形成知识产权成果及对公司主要技术的贡献情况、收入成本费用分摊的约定及实际执行情况

项目名称	项目背景	研发内容	合作各方的权利义务及	完成的主要工作及研发进展	是否已形成知识产权成果	对公司主要技术的贡献情况	收入成本费用分摊的约定及实际执行情况
基于增材制造光固化义齿基托树脂材料的研发	活动义齿生产现阶段仍以手工制作为主，但由于其一直以来的定价不高，因此成本是最重要的竞争要素之一。随着人力成本的逐年提高，当产品在未来价格无法覆盖人力成本的时候，就需要全面转向数字化生产。 3D 打印基托、3D 打印树脂牙是活动义齿实现数字化生产的重要基础，因此自研自产相关材料成为公司发展的重要战略。 由于材料研发对公司来说是跨领域研发，为了降低试错成本，公司采用了委外研发方式。	基于增材制造光固化义齿基托树脂材料的研发、增材制造光固化合成树脂牙材料的研发，以及配套的产品配方、生产工艺、打印参数等相关技术。	甲方：有权获得乙方所提交的产品交付成果、服务及相关知识产权。有权及时了解和监督产品开发的进展情况。应向乙方提供完成产品开发所必需的资料，按照协议约定支付协议价款，负责产品注册及产品检测工作。 乙方：有权按照协议约定收取协议价款，有权要求甲方提供产品开发所必需的资料和支持。需要保证所交付的产品是完整的和成熟的，能够满足甲方提出的需求，并与甲方提供的样品具有相同的物化生性能。乙方所提供的技术文件应是完整的、清晰易读的、准确无误的，能够满足产品交付成果的检验、测试、验收、生产的需要。	完成的主要工作： 1、竞品剖析； 2、初步配方实验； 3、生物相容性认证实验研读和分析； 4、配方开发； 5、3D 打印成型工艺开发。 研发进度： 配方开发已完成，待进生物相容性检测。	否	用于巩固并加强公司现有“一种应用于制作 3D 打印全口无牙颌可摘义齿的材料”技术；为今后公司上游材料端的自主研发奠定了基础，为公司未来在此基础上自主开发迭代材料配方做了技术和产业资源积累；从而加强公司未来产业链协同和整合、提升市场响应速度和竞争力，提升公司核心竞争力。	开发成本费用由甲方负责，包括研发过程中乙方人员费用、耗材费用和基本的测试费用。 甲方向乙方分三期支付开发费用 47.70 万元。 现已按合同约定支付首付款共 23.85 万元。
增材制造光固化合成树脂牙材料的研发							
增材制造光固化模型树脂材料的研发	3D 打印模型是替代传统石膏模型较好的方式，也是向数字化转型过程中的重要一环。随着相关材料的使用量越来越大，以及公司近两年降本增效战略的实施与落地，公司必须	增材制造光固化义齿用模型树脂材料的研发，以及配套的产品配方、生产工艺、打印参数等相关技术。		完成的主要工作： 1、竞品剖析； 2、初步配方实验； 3、配方开发； 4、3D 打印成型工艺开发。 研发进度：			甲方分两期向乙方支付开发成本费用 26.00 万元。 现已按合同约定全部支付完毕。

项目名称	项目背景	研发内容	合作各方的权利义务及	完成的主要工作及研发进展	是否已形成知识产权成果	对公司主要技术的贡献情况	收入成本费用分摊的约定及实际执行情况
	迅速掌握自研材料，从而在与现有供应商进行价格谈判时掌握谈判主动权，同时也为未来通过自产材料进一步降低生产成本提供支持。 由于材料领域是跨领域研发，为了降低试错成本，采用了委外研发方式。		当交付的产品有缺陷，或性能和质量不符公司要求时，应无偿地排除缺陷、替换或更换所交付的产品。协助甲方进行产品检测、产品注册。协议签订后5日内，将协议进行技术合同认定登记，甲方可协助办理。	研发已完成。			

注：甲方为深圳家鸿，乙方均为深圳锐沣科技有限公司

（2）研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方存在研发依赖，是否具有独立研发能力

针对上述 3 个委外研发项目，公司均与深圳锐沣科技有限公司签订了委外研发协议，并约定因开发产品所取得的知识产权由双方联名申请并共同拥有，研究成果归属不存在纠纷或潜在纠纷。

公司主要从事固定义齿、活动义齿和正畸产品的研发、生产和销售，公司在自有业务及产品技术领域，自主开发相关技术研发，具有独立研发能力，公司的委外研发全部为公司为未来向产业链上游延伸，执行跨领域战略所做的知识、经验及资源的储备，且公司不仅通过全程参与委外研发的过程，积累了相关的经验、知识和资源等通用技术储备，更重要的是在此基础上公司自身作为委外研发对应的产品的最终使用者，公司的优势在于将材料的开发与公司自有使用场景和经验相结合，为未来在产业链上游领域开展自主研发，提供了基础和条件。综上，公司对合作方不存在研发依赖。

公司已建立独立、健全的研发体系，具备成熟的研发团队，由研发中心承担主要的研发任务。截至本回复出具之日，公司原始取得 89 项专利，其中 87 项为公司独有专利，分别为发明专利 11 项，实用新型专利 75 项和外观设计专利 1 项，公司具有独立研发能力。

3、共享专利的背景原因及其合理性、是否存在权属纠纷争议、是否对公司生产经营具有重大不利影响

截至本回复出具之日，公司共有两项与他人共享的专利，具体情况如下：

序号	专利名称	专利类型	专利持有人	共享专利申请背景原因及其合理性	是否为公司主要产品生产所使用的专利
1	一种新型压迫快速止血装置	实用新型专利	叶燕平/珠海新茂/朱玲	珠海新茂与专利合作人员所在学校有校企合作关系，在日常交流中，双方认为该项目依据双方的经验和知识满足立项并申请专利的条件，且该项目不涉及公司现有产品和业务相关知识产权领域，因此经双方协商一致后，共同申报专利	未涉及公司现有产品
2	一种具有抗折和抗疲劳性能	实用新型专利	北京超尔/北京市新媒体	北京超尔与专利合作方存在日常业务交流，双方利用各	未涉及公司现有产品

序号	专利名称	专利类型	专利持有人	共享专利申请背景原因及其合理性	是否为公司主要产品生产所使用的专利
	的复合型连接修复体		技师学院	自在专业领域的优势共同合作申报了此项专利	

如上表所示，公司与合作方共享的专利非公司主要专利，未涉及公司核心技术，也不涉及公司现有的产品生产和销售，对公司的生产经营不存在重大不利影响。公司与专利合作方对专利的权属不存在纠纷争议。

二、中介机构核查情况

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

（1）查阅《医疗器械经营监督管理办法》《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械注册与备案管理办法》《医疗器械监督管理条例》等医疗器械行业相关的法律法规，了解公司各项业务、产品对应所需的备案或许可；

（2）获取并查阅公司及其子公司取得的业务资质、认证、许可，访谈公司主要人员了解公司及其子公司各项业务和产品情况以及所需要的资质，实地走访公司及其子公司生产经营场所，核查公司资质是否覆盖报告期或业务开展期，是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权等；是否存在未取得资质认证等即从事相关业务或超范围开展生产经营活动的情形；

（3）获取并查阅公司及其子公司所在地主管部门出具的涵盖市场监督、药品监督、生态环境等领域的无违法违规证明相关信用报告，核查公司报告期内是否存在相关行政处罚；

（4）获取并查阅 Dentons Hong Kong LLP 出具的法律意见书和 Carey Olsen Singapore LLP 出具的法律意见书，以及美国、法国、德国、挪威、瑞典、以色列等公司境外主要销售国家律师事务所出具的法律备忘录，核查公司及其子公司是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；

（5）查阅《排污许可管理条例》《长江三角洲区域生态环境领域轻微违法行为依法不予行政处罚清单》等相关规定以及杭州市环境监管重点单位名录，分析

杭州家鸿未及时办理固定污染源排污登记是否违反相关法律规定，是否构成重大违法违规；

（6）获取并查阅公司控股股东澔泓投资、实际控制人郑文出具的《关于杭州家鸿未及时办理固定污染源排污登记事项的承诺》；

（7）获取并查阅公司质量控制体系相关制度及文件、公司出具的说明，了解公司质量体系内部控制制度的建立情况；

（8）登陆国家医疗器械不良事件监测信息系统等网站查询公司产品不良事件报告情况，了解不良事件的具体情况，是否与产品质量相关以及公司的处理情况、主管机关的审核通过情况；

（9）查询国家药品监督管理局、公司及其子公司所在地药品监督管理局等医疗器械生产经营主管部门网站、国家医疗器械不良事件监测信息系统、FDA官网，核查公司是否存在医疗器械不良事件通报、被召回等情形；

（10）查询中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网等公开信息网站，核查公司是否存在产品质量、广告投放、招投标、商业贿赂或不正当竞争等相关诉讼纠纷、投诉。

（11）访谈公司主要供应商、客户，了解主要交易内容，获取并查阅主要供应商、客户业务资质，核查其是否具备相应的资质；

（12）查阅《广告法》《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等法律法规，了解广告审查相关规定；

（13）获取并查阅公司出具的关于合规宣传、推广情况的书面说明，以及公司日常经营中实际执行的销售推广相关内部控制制度等；

（14）通过检索公司官网、社交媒体平台、搜索引擎、广告平台、第三方电子商务平台等公开网站渠道，核查公司是否进行医疗器械广告的发布、投放活动等；

（15）获取并查阅公司主要合作的公立医院、民营口腔医疗机构招投标、竞争性谈判、院内议价谈判的相关资料，以及相关业务合同及附属合同，了解公司主要合作的公立医院、民营口腔医疗机构的采购方式和采购程序，了解相关业务

合同及附属合同的主要内容；

（16）查阅《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国政府采购法实施条例》等相关法律法规，核查公司与公立医院合作是否按照相关要求履行程序；

（17）获取并查阅公司《反商业贿赂制度》《财务管理制度》《招投标管理规定》等制度，了解相关制度的执行情况；

（18）获取公司销售费用明细表，核查会议费、培训费、技术服务费、差旅费、市场服务费等销售费用的发生情况，了解是否存在异常支出；

（19）获取公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、销售负责人报告期内的银行资金流水，核查上述人员是否与公司客户存在大额异常资金往来；

（20）获取公司董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的核查表；

（21）获取公司 3D 打印义齿相关专利的资质文件、申请材料，访谈公司研发主要负责人员、生产部门主要负责人，了解公司相关专利是否为自主研发，了解 3D 打印技术是否为公司主要生产方式或工艺；

（22）实地走访珠海新茂，获取并查阅公司与外协供应商南京铖联签署的合作协议，访谈珠海新茂采购负责人，了解公司与南京铖联的业务合作模式、生产场地及人员分布情况，以及合作过程中是否涉及公司技术使用；

（23）获取公司销售和采购明细表，结合与南京铖联合作的产品类型，分析此种合作模式在公司生产中的应用情况；

（24）获取了报告期内公司委外研发合同、协议登记证明、立项报告及结项报告，并与公司研发负责人了解公司委外研发的项目背景、合作模式、合同定价、知识产权、对公司主要技术的贡献、收入成本费用分摊的实际执行情况和目前的研发进展等情况；

（25）获取公司两个共享专利的证书及相关申请文件，访谈专利申请负责人员，了解共享专利的主要内容、申请背景，结合专利的具体情况与公司的产品匹

配情况分析是否在公司有实际应用；

（26）访谈专利合作方，了解各方对专利权属是否存在纠纷争议的情况。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

（1）公司已在公开转让说明书中补充披露公司及子公司医疗器械生产许可证等业务资质在报告期内的续期情况，公司存在部分资质、许可、认证未能覆盖报告期的情况，除杭州家鸿未及时办理固定污染源排污登记外，公司其余资质或许可未能覆盖报告期均具备合理性及合法合规性。杭州家鸿上述行为已完成整改，不构成重大违法行为。截至本回复出具之日，公司具备经营业务所需的全部资质、许可、认证，不涉及特许经营权；除杭州家鸿未及时办理固定污染源排污登记外，公司不存在在未取得资质认证等即从事相关业务或超范围开展生产经营活动的情形。

（2）截至本回复出具之日，公司生产、销售的各类医疗器械已依法办理研发、生产、销售所需要的备案或许可手续。公司产品质量符合境内外国家、行业标准。针对产品定制化以及终端用户分散等情况，公司实施了有效的质量控制措施。报告期内，公司不存在医疗器械被召回的情形，不存在产品质量相关的诉讼纠纷、投诉或处罚情形。报告期内，公司的不良事件报告与产品质量无关，且已通过相关监管机构审核，公司处理措施有效。公司已搭建了适合自身经营需要的质量管理体系，且在实际经营中得到有效执行，实现了经营管理制度对质量管理全过程的覆盖，公司质量管理体系的建设及执行情况符合相关法律法规的规定。

（3）根据医疗器械行业监管法律法规的相关规定并结合公司与供应商、客户的交易内容，公司主要供应商、客户均具备相应的资质。公司的采购、研发、销售活动合法合规，公司在生产环节存在杭州家鸿未及时办理固定污染源排污登记的情形，杭州家鸿已经完成规范整改，不构成重大违法行为。

（4）报告期内，公司不存在利用各种媒介或形式发布医疗器械类产品广告的情形，未曾因发布医疗器械广告涉及诉讼等纠纷，亦不存在因违反医疗器械广告发布管理规定而受到主管部门行政处罚的情形。

（5）公司子公司杭州家鸿存在未及时办理固定污染源排污登记的情形，已于申

报前完成了规范整改，未因此造成任何环境污染事故，亦未受到环保主管部门的行政处罚，该事项不构成重大违法行为，公司符合“合法规范经营”的挂牌条件。

（6）公司已说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况。根据《政府采购法》等相关规定，公司合作的公立医院中，部分医院存在未履行公开招标、竞争性谈判、单一来源采购等政府采购方式的情况。上述未履行政府采购方式的公立医院客户合同存在被认为无效的风险，但相关收入占比较低，且公司可以要求过错方赔偿，合同无效风险带来的损失较小，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。公司已制定风险控制措施并有效执行，不存在因招投标相关事项导致诉讼纠纷的情形，公司不属于因未履行公开招标等政府采购程序而遭受行政处罚的对象，不构成重大违法违规。除上述部分公立医院存在应履行公开招投标等政府采购程序而未履行的情形外，公司订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

（7）公司 3D 打印义齿相关专利技术均系公司自主研发，相关专利技术是公司固定金属类产品中的钴铬合金金属烤瓷牙和活动钢托类产品的主要生产方式及工艺。公司与外协供应商的业务配合模式符合正常的商业逻辑，不涉及使用公司的专利技术。公司与外协供应商合作的产品仅限公司境外业务中与金属 3D 打印有关的产品，公司不存在相关技术泄密的风险，公司不存在对外协供应商依赖的情况。公司与合作研发单位签订了协议，双方明确了研发内容、合作各方的权利义务及完成的主要工作、收入成本费用分摊、研究成果归属等内容；双方对于研究成果归属不存在纠纷或潜在纠纷；公司对合作方不存在研发依赖，具有独立研发能力。公司与相关合作方申请共享专利具有合理性，各方对于专利权属不存在纠纷争议，两项共享专利对应的技术不涉及公司主要产品生产及销售，对公司生产经营不存在重大不利影响。

（二）全面梳理公司及子公司业务所涉及的行业法律法规、行政管理规范、政策等，核查公司及子公司是否取得开展业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，就公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

查阅医疗器械行业相关法律法规、政策等，获取并查阅公司及其子公司取得的业务资质、认证、许可，访谈公司主要人员了解公司及其子公司各项业务开展情况，实地走访公司及其子公司生产经营场所，获取并查阅公司及其子公司所在地主管部门出具的涵盖市场监督、药品监督、生态环境等领域的无违法违规证明相关信用报告，获取并查阅 Dentons Hong Kong LLP 出具的法律意见书和 Carey Olsen Singapore LLP 出具的法律意见书，以及美国、法国、德国、挪威、瑞典、以色列等公司境外主要销售国家律师事务所出具的法律备忘录，查阅《排污许可管理条例》《长江三角洲区域生态环境领域轻微违法行为依法不予行政处罚清单》等相关规定以及杭州市环境监管重点单位名录，获取公司控股股东澔泓投资、实际控制人郑文出具的承诺，核查公司及其子公司是否取得开展业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，是否符合“合法规范经营”的挂牌条件意见。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

公司及其子公司业务所涉及的行业法律法规、行政管理规范、政策主要如下：

序号	文件名	文号	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
1	《企业落实医疗器械质量安全主体责任监督管理规定》	2022 年第 124 号	国家药品监督管理局	2022.12.29	为督促医疗器械注册人、备案人落实医疗器械质量安全主体责任，强化医疗器械生产、经营企业质量安全关键岗位人员责任落实。对医疗器械生产、经营企业安全关键岗位设置、岗位要求、履职保障机制、质量安全管理机制等作出规定。
2	《医疗器械注册质量管理体系核查指南》	2022 年第 50 号	国家药品监督管理局	2022.10.10	为加强医疗器械注册质量管理体系核查管理，保证核查工作质量。对第二类、第三类医疗器械的注册质量管理体系现场核查在质量管理体系、人员、厂房、设备、文件管理等方面的核查要求作出规定。
3	关于开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理的通知	医保发〔2022〕27 号	国家医保局	2022.09.08	公立医疗机构提供口腔种植医疗服务实行服务项目与专用耗材分开计价的收费方式；组建种植牙省际集采联盟，规定统筹地区参加种植牙集采的报量比例，四川省医疗保障局在省内对全瓷牙冠竞价挂网，其他材质参照全瓷冠的价格挂网，同时国家医疗保障局指导其他省份实施价格联动。
4	关于印发 2022 年纠正医药购销领域和医疗服务中不正之风工作要点的通知	国卫医函〔2022〕84 号	国家卫健委、工信部、公安部、财政部等	2022.05.09	规范牙科医疗服务和耗材收费，规范公立医院牙科医生多点执业，对于开展种植牙服务，但不参加种植牙耗材省际联盟采购的医疗机构开展重点检查。

序号	文件名	文号	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
5	《医疗器械经营监督管理办法》	国家市场监督管理总局令第54号	国家市场监督管理总局	2022.03.10	为了加强医疗器械经营监督管理，规范医疗器械经营活动，保证医疗器械经营过程信息真实、准确、完整和可追溯。对医疗器械经营许可与备案管理、经营质量管理、监督检查等作出规定。
6	《医疗器械生产监督管理办法》	国家市场监督管理总局令第53号	国家市场监督管理总局	2022.03.10	为了加强医疗器械生产监督管理，规范医疗器械生产活动，保证医疗器械安全、有效，保证医疗器械生产全过程信息真实、准确、完整和可追溯。对医疗器械生产许可与备案管理、生产质量管理、监督检查、法律责任等作出规定。
7	《“十四五”医药工业发展规划》	工信部联规〔2021〕217号	国家工信部、国家发改委、国家卫健委、国家医保局、国家药监局等	2021.12.22	在“医药创新产品产业化工程”中提出要重点发展“新型口腔材料等生物医用材料”。
8	《“十四五”全民医疗保障规划》	国办发〔2021〕36号	国务院办公厅	2021.09.23	要常态化制度化实施国家组织药品集中带量采购，持续扩大国家组织高值医用耗材集中带量采购范围。
9	《医疗器械注册与备案管理办法》	国家市场监督管理总局令第47号	国家市场监督管理总局	2021.08.26	规定了医疗器械的注册检测、医疗器械的注册申请与审批、医疗器械的延续注册、医疗器械注册证书的变更与补办、监督管理、法律责任等内容。
10	《关于开展国家组织高值医用耗材集中带量采购和使用的指导意见》	医保发〔2021〕31号	国家医保局、国家发改委、工信部、财政部、国家卫健委等	2021.06.04	以公立医疗机构为执行主体，开展国家组织高值医用耗材集中带量采购，探索完善集采制度，逐步扩大覆盖范围，促进高值医用耗材价格回归合理水平，减轻患者负担，降低企业交易成本，净化流通环境，引导医疗机构规范使用。
11	《医疗器械监督管理条例（2021修订）》	国务院令第739号	国务院	2021.03.18	对医疗器械的研制、生产、经营和使用活动，以及相关活动的监督管理和法律责任作出相关规定。
12	《医疗器械生产质量管理规范》	国家食品药品监督管理总局公告2014年第64号	国家食品药品监督管理总局	2014.12.29	旨在确保医疗器械安全性、有效性和质量可控，涵盖了从组织机构、人员、厂房设施、设备、物料管理、文件记录、生产过程控制、质量检验、产品销售与召回、合同生产监管、设计控制、临床评价、售后服务、自检与审计等全方位生产质量管理环节，要求企业建立严格的操作规程和监控体系，以降低风险并确保产品符合法规要求和市场标准。
13	《医疗器械生产企业分类分级监督管理规定》	食药监械（2014）234号	国家食品药品监督管理总局	2014.09.30	主要对医疗器械生产企业实施基于风险等级的分类监管，通过明确不同类别医疗器械的生产条件、质量管理体系要求以及监督检查的频次和重点，确保企业按照其产品的风险等级建立和维护相应的生产质量管理规范，同时强化监管部门对高风险医疗器械的监督力度，以实现有效预防和控制医疗器械生产过程中的安全风险，保障公众健康和产品使用安全。

公司及其子公司取得的全部资质、许可、认证及其报告期内的续期情况参见本题回复之“一、（一）补充披露公司及子公司医疗器械生产许可证等业务资质在报告期内的续期情况，说明公司业务资质是否能覆盖报告期，公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司是否存在未取得资质认证等即从事相关业务或超范围开展生产经营活动的情形”。

公司已取得开展业务所需的全部资质、许可、认证，不涉及特许经营权；报告期内，公司下属子公司杭州家鸿存在未及时办理固定污染源排污登记的情形，截至申报前杭州家鸿已经完成规范整改，该事项不构成重大违法行为；公司及其子公司报告期内不存在因违法违规而被行政处罚的情况，公司符合“合法规范经营”的挂牌条件。

问题 4.关于营业收入

根据申报文件：2022 年、2023 年，公司营业收入分别为 41,432.48 万元和 44,605.68 万元。其中，义齿类产品主要为直销，存在少量经销商模式收入，部分经销商为公司离职员工成立。种植类产品包括直销和寄售模式，主要经销代理登士柏、盖氏制药等厂商的产品，收入比例 16.14%、11.39%。公司境外收入占比 48.15%、54.36%，均为定制式义齿类产品，且采用直销模式销售。公司存在第三方回款、客户与供应商重合的情况，关联销售比例 5.68%、4.29%。

请公司：（1）结合产品类型、市场环境、应用领域、客户拓展、定价模式、议价能力、销量及价格变动等，说明报告期内细分产品、细分区域（境外/境内）、细分模式收入变动的原因及合理性，与可比公司是否存在较大差异；说明报告期内公司通过招投标获取订单的金额及占比；报告期内净利润及经营活动现金流量变动情况及与收入变动的匹配性，经营活动现金流量大幅增长的原因及合理性；（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求补充披露境外销售相关内容，说明不同境外销售模式（FOB 等）对应的收入金额及占比，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性；主要客户 LD 集团破产重整的时间及进展，公司报告期内对其销售的金额及回款情况，未回款项的可收回性，相关销售是否真实，是否存在其他类似情况的客户，如有，请一并说明相关情况；（3）说明与登士柏、盖氏制药的合作模式、经销代理产品类型、期限、补贴或返利政策等，说明相关厂商是否对公司经销代理产品的销售客户、区域、

定价等进行管理或限制，公司经销代理区域是否存在其他同类产品经销商，公司与登士柏、盖氏制药等厂商的合作是否稳定，是否存在代理合同到期无法续约或合同期内被终止的风险，如是，说明对公司经营业绩是否存在重大不利影响及风险应对措施；经销代理种植类产品的子公司华植医疗科技（深圳）有限公司净利润为负的原因，经销代理业务的毛利率，在不盈利的情况下开展相关业务的必要性及后续规划；结合境内直销客户、境外直销客户及经销客户家数及增减变动情况、复购率、主要客户变动情况及变动原因等，说明与主要客户合作的稳定性；（4）说明境内直销客户、境外直销客户及经销商客户的情况，包括但不限于名称、所属国家/地区、成立时间、合作时间、实际控制人、经营规模、注册及实缴资本、参保人数、合作模式、结算方式、信用政策、各期销售内容及销售收入，是否存在关联关系、公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品、成立不久即成为公司主要客户、购买行为异常、个人等非法人实体等情况，直销客户与经销客户的终端客户是否存在重合；说明主要客户与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排；（5）说明各销售模式的收入确认方式、时点、依据，是否符合《企业会计准则》的规定；在销售产品多为定制化产品的情况下，以取得收款凭证或报关出口作为控制权转移时点是否恰当，境外销售产品如何进行退换货或维修返修，与主要客户关于产品质量保证等约定，退换货及维修返修情况，相关会计处理合规性；结合主要经销商终端销售情况、期末库存及期后销售情况、期后退换货情况、回款情况等，说明公司认定买断式经销的原因及合理性，是否存在利用经销商压货等方式提前确认收入的情形，对经销商补贴、返利的会计处理方式及合规性；对经销代理的产品，公司的身份是主要责任人还是代理人，在销售前是否拥有产品控制权，按照总额法或净额法确认收入及合理性；（6）说明存在寄售销售模式的原因，是否符合行业惯例，各期对应客户及收入情况；说明寄售模式下有关产品入库、领用、对账、开票等方面内控制度的制定和执行情况，寄售模式的收入确认金额是否充分、准确，是否存在通过调整对账时间等方式调节寄售收入的情形；（7）说明客商重合的背景和合理性、交易价格公允性，是否符合同行业公司惯例，客商重合的交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异；重合的客户与供应商是否存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外

循环等情形；说明报告期内存在第三方回款的原因，对应客户名称、第三方回款金额及占该客户销售收入的比例，相关收入的真实性及公司回款内控的有效性；（8）说明国内主要销售地区执行“集中带量”“两票制”等政策的情况，公司产品参与“集中带量”中标的具体情况，包括但不限于地区、起始时间、采购金额、数量及价格等；全面推行“集中带量”“两票制”等相关政策对公司订单获取及销售模式的影响，公司拟采取的应对措施及有效性；（9）结合公司期后订单、核心技术、下游市场景气度、行业发展趋势及竞争格局、公司产品竞争地位及竞争优势、期后财务情况（收入、毛利率、净利润、现金流等）、境外业务发展趋势等，说明公司未来盈利能力的走势及业绩的可持续性。

请主办券商及会计师核查上述问题，并发表明确意见；说明针对收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入的真实性、准确性及业绩的持续性、稳定性发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外、经销销售的要求核查，说明核查的具体措施、走访、视频、电话、函证金额及比例，并发表明确意见。

请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）结合产品类型、市场环境、应用领域、客户拓展、定价模式、议价能力、销量及价格变动等，说明报告期内细分产品、细分区域（境外/境内）、细分模式收入变动的原因及合理性，与可比公司是否存在较大差异；说明报告期内公司通过招投标获取订单的金额及占比；报告期内净利润及经营活动现金流量变动情况及与收入变动的匹配性，经营活动现金流量大幅增长的原因及合理性；

1、结合产品类型、市场环境、应用领域、客户拓展、定价模式、议价能力、销量及价格变动等，说明报告期内细分产品、细分区域（境外/境内）、细分模式收入变动的原因及合理性，与可比公司是否存在较大差异

（1）报告期内细分产品的收入变动原因及合理性

①境内各类产品的收入变动原因及合理性

项目	2023 年度			2022 年度			收入变动
	主营业务收入	销量	单价	主营业务收入	销量	单价	
固定全瓷类义齿	7,611.52	24.43	311.62	7,462.70	19.59	380.95	1.99%
固定金属类义齿	2,074.27	6.19	335.01	2,275.75	6.45	352.63	-8.85%
活动钢托类义齿	1,404.18	3.90	359.63	1,136.76	3.26	348.38	23.52%
活动胶托类义齿	1,480.69	10.45	141.76	1,157.58	8.18	141.55	27.91%
正畸产品	1,201.17	7.11	168.85	1,011.91	6.09	166.16	18.70%
其他类产品	574.24	19.32	29.72	662.01	13.96	47.42	-13.26%
种植类产品	5,081.41	7.19	706.91	6,689.17	6.39	1,047.31	-24.04%
主营业务收入	**19,427.48**	**78.59**	**247.20**	**20,395.89**	**63.92**	**319.08**	**-4.75%**

注 1：主营业务收入的单位为“万元”。

注 2：固定全瓷类义齿、固定金属类义齿和其他类的销量单位为“万颗”，单价单位为“元/颗”。

注 3：活动钢托类义齿、活动胶托类义齿和正畸产品的销量单位为“万床”，单价单位为“元/床”。

注 4：种植类中的种植体及配件，销量单位为“万颗或个”，单价单位为“元/颗或个”，骨粉及骨膜等产品的销量单位为“万盒”，单价单位为“元/盒”。

报告期内，公司境内产品类型主要为固定义齿、活动义齿、正畸产品和代理经销的种植类产品，境内业务的客户主要为公立医院、民营口腔医院和牙科诊所等，其中固定义齿、活动义齿和正畸产品的客户主要通过自主开拓取得，种植类产品的客户部分为自主开拓取得，部分为 2018 年开展种植类业务时从登士柏承继而来的。

报告期内，公司境内客户的定价模式主要为：参考货件制作和运输成本、制作要求、客户服务难度和市场竞争情况定价，同时根据原材料成本变化、公司竞争战略、市场竞争状况、“集中带量采购”和“竞价挂网”等政策调整定价；对于已纳入“集中带量采购”范围或采取“竞价挂网”的产品，公司主要根据“集中带量采购”的中标价和“竞价挂网”入围价销售。

报告期内，对于未纳入“集中带量采购”范围或未采取“竞价挂网”的产品，公司与境内客户主要通过商务谈判或招投标方式定价，公司具有一定议价能力。

报告期内，公司境内固定全瓷类义齿的收入分别为 7,462.70 万元和 7,611.52 万元，增加 148.81 万元，增幅 1.99%，具体情况为：随着种植类产品“带量采购”及牙冠“竞价挂网”政策落地，相关市场需求大幅增加，加之公司不断加强市场

开拓力度，公司固定全瓷类义齿销量由 19.59 万颗上升至 24.43 万颗，增幅 24.69%，但同时由于该类产品受“竞价挂网”政策影响平均单价由 380.95 元/颗下降至 311.62，降幅 18.20%，两方面因素综合影响导致公司的销售收入变动幅度相对较小。公司竞价挂网的价格主要参考公司成本、市场竞争情况，以及相关规定中牙冠原材料医疗器械注册人最高有效申报价，挂网价格低于公司之前向主要客户销售的价格。相关政策落地后公立医院客户按照竞价挂网价格向公司采购，其他客户参照竞价挂网价格与公司谈判议价。

报告期内，公司境内固定金属类义齿的销售收入分别为 2,275.75 万元和 2,074.27 万元，下降 201.48 万元，降幅 8.85%，主要原因为：受牙冠“竞价挂网”政策影响，固定全瓷类义齿的价格大幅下降，缺牙患者更倾向于选择固定全瓷类义齿，因此固定金属类义齿的销量和单价均有所下降；同时，部分客户要求公司下调与种植修复相关的固定金属类义齿价格，相关产品平均单价下降。

报告期内，公司境内活动钢托类义齿、活动胶托类义齿和正畸产品销售收入分别上升 267.42 万元、323.11 万元和 189.25 万元，增幅分别为 23.52%、27.91%和 18.70%，与销量变动情况基本一致，主要原因为市场需求增加所致。报告期内，公司前述三类产品的定价模式、议价能力和销售价格等方面基本稳定，未发生重大变化。

报告期内，公司境内其他类产品收入主要来源于义齿模型打印业务、种植导板销售、临时牙销售等，其他类产品销售额分别为 662.01 万元和 574.24 万元，下降 87.77 万元，降幅 13.26%，主要原因为 2023 年度公司种植导板等产品收入减少所致。

报告期内，公司境内种植类产品销售收入分别为 6,689.17 万元和 5,081.41 万元，下降 1,607.76 万元，降幅 24.04%，主要原因为：受种植体及配件“集中带量”政策影响，公司种植体及配件的平均单价大幅下降；2023 年 4-8 月登士柏未给予公司部分客户（以公立医院为主）种植体及配件经销代理权，具体情况参见本题回复之“一、（三）、1、（2）公司与登士柏、盖氏制药等厂商合作的稳定性”。

②境外各类产品的收入变动原因及合理性

项目	2023 年度			2022 年度			收入变动
	主营业务收入（万元）	销量（万颗或床）	单价（元/颗或床）	主营业务收入（万元）	销量（万颗或床）	单价（元/颗或床）	
固定全瓷类义齿	8,614.53	40.73	211.51	7,888.34	39.31	200.68	9.21%
固定金属类义齿	5,252.26	28.34	185.36	4,186.22	22.51	185.95	25.47%
活动钢托类义齿	1,476.39	7.00	210.81	1,128.54	5.81	194.32	30.82%
活动胶托类义齿	5,825.97	40.69	143.17	4,504.64	33.04	136.35	29.33%
正畸产品	1,421.83	7.61	186.82	1,041.36	5.63	184.89	36.54%
其他类产品	1,657.79	32.14	51.58	1,198.68	23.05	52.00	38.30%
主营业务收入	**24,248.78**	**156.51**	**154.93**	**19,947.80**	**129.35**	**154.22**	**21.56%**

报告期内，公司境外产品类型主要为固定义齿、活动义齿和正畸产品，主要应用领域与境内同类产品基本一致，公司境外业务的客户主要为境外义齿技工所，客户开拓方式主要为自主拓展和市场服务商介绍。

报告期内，公司境外客户的定价模式主要为：参考货件制作和运输成本、制作要求、客户服务难度和市场竞争情况定价，同时根据原材料成本变化、公司竞争战略、市场竞争状况等调整定价。

报告期内，公司与境外客户主要通过商务谈判的方式定价，公司具有一定议价能力。

A、总体情况

报告期内，公司境外营业收入分别为 19,947.80 万元和 24,248.78 万元，增加 4,300.99 万元，增幅 21.56%，各类产品的收入均有所上升，主要原因为：公司第一大客户 NATIONAL DENTEX LABS LLC 扩大了与公司的合作范围，增加了对公司的采购，影响金额 2,258.77 万元；公司 2022 年新增客户 PROTILAB 在与公司初步合作后逐步增加了对公司的采购规模，影响金额 620.99 万元；PROTEKET AS 及其控制的企业、QUALITE DENTALE、PAN-AM DENTAL, LLC 等主要客户因自身规模扩大等原因增加了对公司的采购，合计影响金额 1,011.00 万元。

报告期内，NATIONAL DENTEX LABS LLC 的销售收入显著增加，具体情况如下：

类别	2023 年度		2022 年度		变动情况	
	主营业务收入（万元）	销售数量（万颗或床）	主营业务收入（万元）	销售数量（万颗或床）	收入变动额（万元）	收入变动比例
SENTAGE CORPORATION	5,095.64	39.55	4,042.10	31.40	1,046.01	25.88%
NATIONAL DENTEX LLC	2,102.72	17.53	473.58	3.68	1,636.67	345.60%
TRIDENT LABS LLC	493.81	3.63	917.73	9.34	-423.92	-46.19%
主营业务收入	**7,692.17**	**60.71**	**5,433.40**	**44.42**	**2,258.77**	**41.57%**

注：SENTAGE CORPORATION、NATIONAL DENTEX LLC 和 TRIDENT LABS LLC 均为 NATIONAL DENTEX LABS LLC 控制的企业。

SENTAGE CORPORATION 为公司报告期之前的主要客户之一，与公司合作时间较久，该客户于 2021 年被 NATIONAL DENTEX LABS LLC 收购。公司对 SENTAGE CORPORATION 销售额增长的原因主要是该客户随双方合作加深而提高了向公司的采购量，以及该客户自身业务规模有所扩张。NATIONAL DENTEX LLC 从 2022 年 2 月开始向公司少量下单尝试合作，2022 年 9 月开始批量发送订单，2023 年公司对其销售额随双方合作加深而进一步增加。公司为 TRIDENT LABS LLC 备选供应商，该客户通常在其主要供应商产能不足时向公司下单，报告期内与公司的业务量存在一定的波动。

B、按产品类别分析

报告期内，公司境外固定全瓷类义齿收入分别为 7,888.34 万元和 8,614.53 万元，增加 726.19 万元，增幅 9.21%，主要原因为公司对 NATIONAL DENTEX LABS LLC 销售额增加较多。

报告期内，公司境外固定金属类义齿收入分别为 4,186.22 万元和 5,252.26 万元，增加 1,066.04 万元，增幅 25.47%，主要原因为：PROTILAB、QUALITE DENTALE 等报告期内销售额增加较多的客户固定金属类义齿采购占比相对较高。

报告期内，公司境外活动钢托类义齿收入分别为 1,128.54 万元和 1,476.39 万元，上升 347.85 万元，增幅 30.82%，主要原因为 2023 年度公司对 NATIONAL DENTEX LABS LLC 活动钢托类销售额增加 189.58 万元，以及对 LD 集团活动钢托类义齿销售额增加 53.88 万元。

报告期内，公司境外活动胶托类义齿收入分别为 4,504.64 万元和 5,825.97 万

元，增加 1,321.33 万元，增幅 29.33%，主要原因为 2023 年度公司对 NATIONAL DENTEX LABS LLC 活动胶托类义齿销售额增加 549.57 万元以及对 PAN-AM DENTAL, LLC 活动胶托类义齿销售额增加 574.36 万元。

报告期内，公司境外正畸产品收入分别为 1,041.36 万元和 1,421.83 万元，上升 380.47 万元，增幅 36.54%，主要原因为 2023 年度公司对 NATIONAL DENTEX LABS LLC 正畸产品销售额增加 255.84 万元。

（2）细分区域（境外/境内）的收入变动原因及合理性

项目	2023 年度			2022 年度			收入变动
	主营业务收入	销量	单价	主营业务收入	销量	单价	
境内	19,427.48	78.59	247.20	20,395.89	63.92	319.08	-4.75%
境外	24,248.78	156.51	154.93	19,947.80	129.35	154.22	21.56%
主营业务收入	**43,676.27**	**235.10**	**185.78**	**40,343.69**	**193.27**	**208.74**	**8.26%**

注 1：主营业务收入的单位为“万元”。

注 2：固定全瓷类义齿、固定金属类义齿和其他类的销量单位为“万颗”，单价单位为“元/颗”。

注 3：活动钢托类义齿、活动胶托类义齿和正畸产品的销量单位为“万床”，单价单位为“元/床”。

注 4：种植类中的种植体及配件，销量单位为“万颗或个”，单价单位为“元/颗或个”，骨粉及骨膜等产品的销量单位为“万盒”，单价单位为“元/盒”。

报告期内，公司境内主营业务收入分别为 20,395.89 万元和 19,427.48 万元，下降 4.75%，主要原因为境内种植类产品收入下降；公司境外主营业务收入分别为 19,947.80 万元和 24,248.78 万元，增幅 21.56%，具体分析详见本题回复之“一、（一）、1、（1）、②境外各类产品的收入变动原因及合理性”。

（3）报告期内细分模式收入变动的原因及合理性

项目		2023 年度			2022 年度			收入变动
		主营业务收入	销量	单价	主营业务收入	销量	单价	
义齿类	直销	37,298.04	218.97	170.33	32,407.43	178.29	181.76	15.09%
	经销	1,296.81	8.94	145.04	1,247.08	8.59	145.18	3.99%
种植类		5,081.41	7.19	706.91	6,689.17	6.39	1,047.31	-24.04%
主营业务收入		**43,676.27**	**235.10**	**185.78**	**40,343.69**	**193.27**	**208.74**	**8.26%**

注 1：主营业务收入的单位为“万元”。

注 2：固定全瓷类义齿、固定金属类义齿和其他类的销量单位为“万颗”，单价单位为“元/颗”。

注 3：活动钢托类义齿、活动胶托类义齿和正畸产品的销量单位为“万床”，单价单位为“元/床”。

注 4：种植类中的种植体及配件，销量单位为“万颗或个”，单价单位为“元/颗或个”，骨粉及骨膜等产品的销量单位为“万盒”，单价单位为“元/盒”。

报告期内，公司义齿类产品的直销收入分别为 32,407.43 万元和 37,298.04 万元，增加 4,890.61 万元，增幅 15.09%，主要原因为境外收入增幅较大所致，具体分析本题回复之“一、（一）、1、（1）、②境外各类产品的收入变动原因及合理性”。

报告期内，公司义齿类产品的经销收入分别为 1,247.08 万元和 1,296.81 万元，增加 49.73 万元，增幅 3.99%，主要原因为经销销量有所增加。报告期内，公司经销商及其所采购的产品类型、应用领域、客户拓展、定价模式、议价能力等方面未发生重大变化，公司对其销售单价亦较为稳定。

报告期内，公司种植类产品主要为直销，收入分别为 6,689.17 万元和 5,081.41 万元，下降 1,607.76 万元，降幅 24.04%，主要情况分析参见本题回复之“一、（一）、1、（1）、①境内各类产品的收入变动原因及合理性”。

（4）与可比公司是否存在较大差异

报告期内，可比公司营业收入的情况具体如下：

可比公司	单位	2023 年度		2022 年度		营业收入增长率	可比业务收入增长率
		营业收入	可比业务收入	营业收入	可比业务收入		
现代牙科	万元港币	317,204.80	269,800.60	283,008.80	233,855.70	12.08%	15.37%
佳兆业健康	万元港币	18,588.20	17,944.10	19,149.90	18,127.50	-2.93%	-1.01%
赢冠口腔	万元人民币	3,908.71	3,873.95	4,100.19	4,084.68	-4.67%	-5.16%
家红齿科	万元人民币	4,525.00	4,306.51	4,409.79	4,224.56	2.61%	1.94%
公司	万元人民币	44,605.68	38,594.85	41,432.48	33,654.52	7.66%	14.68%

注：现代牙科、佳兆业健康、赢冠口腔和家红齿科的可比业务收入取数口径分别为固定义齿器材和活动义齿器材收入、齿科业务收入、活动类义齿产品和固定类义齿产品收入、义齿制作销售收入，数据来源于相关公司披露的年度报告。

报告期内，公司同行业可比公司未披露其存在种植类产品经销业务，故可比业务定义为义齿类产品销售收入。公司的义齿类产品销售收入指除种植类产品销售收入外的主营业务收入。

报告期内，公司可比业务的收入增长率与现代牙科近似，但高于佳兆业健康、

赢冠口腔和家红齿科，主要原因为佳兆业健康、赢冠口腔和家红齿科的境外销售收入占比相对较低。报告期内，公司境内义齿类产品收入增幅 4.66%，增幅较小，与前述三家同行业可比公司不存在重大差异。

2、说明报告期内公司通过招投标获取订单的金额及占比

报告期内，公司通过招投标（包括公开招投标、竞争性谈判、单一来源采购等）、商务谈判等方式产生的主营业务收入金额和占比情况如下：

单位：万元

区域	业务获取方式	2023 年度		2022 年度	
		收入金额	占比	收入金额	占比
境内	商务谈判	11,509.12	26.35%	12,110.51	30.02%
	招投标	7,918.36	18.13%	8,285.38	20.54%
境外	商务谈判	24,248.78	55.52%	19,947.80	49.44%
合计		**43,676.27**	**100.00%**	**40,343.69**	**100.00%**

报告期内，公司通过招投标获取订单的金额分别为 8,285.38 万元和 7,918.36 万元，占比分别为 20.54%和 18.13%，较为稳定。

3、报告期内净利润及经营活动现金流量变动情况及与收入变动的匹配性，经营活动现金流量大幅增长的原因及合理性

（1）报告期内净利润与收入变动的匹配性

报告期内，公司净利润与收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比率
营业收入	44,605.68	41,432.48	7.66%
净利润	2,809.11	3,363.45	-16.48%

由上表可知，公司 2023 年度营业收入较 2022 年度增加 3,173.20 万元，增幅 7.66%，而 2023 年度净利润较 2022 年度减少 554.34 万元，降幅为 16.48%，与营业收入变动趋势不一致主要系受报告期内公司参股的联营企业 ARCHina 产生的投资收益和计提的资产减值损失、及 2023 年度客户 LD 集团破产重整全额计提的应收账款坏账损失的综合影响。

报告期内，公司投资收益和资产减值损失科目主要为公司按照权益法核算确

认 ARCHina 产生的损益和计提的长期股权投资减值损失。ARCHina 主营业务为投资管理，投资标的为以色列公司 Xjet，并对 Xjet 的投资作为公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产进行确认和计量。报告期内，公司按照权益法核算确认参股的联营企业 ARCHina 投资损失分别为 20.02 万元和 1,427.60 万元，计提的长期股权投资减值准备分别为 1,185.93 万元和 0.00 万元，合计税前损失金额为 1,205.95 万元和 1,427.60 万元，对净利润的税后影响金额分别为 1,010.27 万元和 1,427.60 万元。

2023 年度，公司新增因客户 LD 集团破产重整而全额计提的应收账款坏账损失 607.72 万元，对净利润的税后影响金额为 507.45 万元。

剔除上述特殊事项影响后，报告期内，公司净利润分别为 4,373.72 万元和 4,744.16 万元，其中 2023 年度较 2022 年度增加 370.44 万元，增幅为 8.47%，与营业收入的变动情况具有匹配性。

综上所述，报告期内公司净利润变动情况与营业收入的变动趋势不一致，主要受公司参股的联营企业 ARCHina 产生的投资收益和计提的资产减值损失、及 2023 年度客户 LD 集团破产重整全额计提的应收账款坏账损失的综合影响，具有合理性。剔除上述特殊事项影响后，公司净利润与营业收入变动具有匹配性。

（2）报告期内经营活动现金流量变动情况与收入变动的匹配性

报告期内，公司经营活动现金流量变动情况与收入变动的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入①	44,605.68	41,432.48
销售商品、提供劳务收到的现金②	45,433.43	39,847.78
销售收现比③=②/①	101.86%	96.18%

报告期内，公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金销售收现比分别为 98.18%和 101.86%。2023 年度销售收现比较 2022 年度提高 5.68 个百分点，主要原因为：①公司 2023 年度境外销售收入较 2022 年度增加 4,300.99 万元，占营业收入的比例上升至 54.36%；公司于 2023 年度加强境外客户回款催收管理，除 LD 集团因破产重整事项出现大额逾期外，其余境外主要客户回款情况良好；上述因素综合影响下，2023 年度境外客户销售商品、提供劳务收到的现金较 2022 年度增加

3,757.29 万元；②公司于 2023 年度加强境内客户回款催收管理，且 2022 年度境内存在外部公共卫生安全事件，部分客户回款较慢；上述因素综合影响下，2023 年度境内客户销售商品、提供劳务收到的现金较 2022 年度增加 1,828.37 万元。

综上所述，报告期内公司经营活动现金流量变动情况与收入变动具有匹配性。

（3）经营活动现金流量大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司经营活动现金流量的构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比率
销售商品、提供劳务收到的现金	45,433.43	39,847.78	5,585.66	14.02%
收到的税费返还	1,639.67	762.98	876.69	114.90%
收到其他与经营活动有关的现金	462.55	599.12	-136.56	-22.79%
经营活动现金流入小计	**47,535.66**	**41,209.87**	**6,325.79**	**15.35%**
购买商品、接受劳务支付的现金	12,306.46	11,852.77	453.70	3.83%
支付给职工以及为职工支付的现金	19,102.75	17,668.52	1,434.22	8.12%
支付的各项税费	3,582.18	2,029.68	1,552.51	76.49%
支付其他与经营活动有关的现金	6,118.58	5,739.88	378.69	6.60%
经营活动现金流出小计	**41,109.97**	**37,290.85**	**3,819.12**	**10.24%**
经营活动产生的现金流量净额	**6,425.69**	**3,919.02**	**2,506.66**	**63.96%**

2023 年度，公司经营活动现金流量净额较 2022 年度增加 2,506.66 万元，增幅 63.96%，主要原因为：①2023 年度，公司营业收入较 2022 年度增长 7.66%。随着公司营业规模扩大，并不断加强回款催收管理，导致 2023 年度公司销售收现比较 2022 年度提高 5.68 个百分点，销售商品、提供劳务收到的现金较 2022 年度增加 5,585.66 万元，增幅 14.02%；②2023 年度，随着公司营业收入增长，公司营业成本和职工薪酬亦呈增长趋势，导致公司购买商品、接受劳务支付的现金较 2022 年度增加 453.70 万元，增幅 3.83%；支付给职工以及为职工支付的现金交 2022 年度增加 1,434.22 万元，增幅 8.12%。上述因素的综合影响金额为 3,697.74 万元，为 2023 年度公司经营活动现金流量净额较 2022 年度大幅增加的主要原因。

综上所述，报告期内，公司经营活动现金流量大幅增长的原因主要系 2023 年度公司营业收入增加且回款情况良好，公司商品及劳务采购、职工薪酬亦同步

有所增长，但增长幅度低于经营活动现金流入端所致，公司 2023 年度经营活动现金流量大幅增长具有合理性。

（二）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求补充披露境外销售相关内容，说明不同境外销售模式（FOB 等）对应的收入金额及占比，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性；主要客户 LD 集团破产重整的时间及进展，公司报告期内对其销售的金额及回款情况，未回款项的可收回性，相关销售是否真实，是否存在其他类似情况的客户，如有，请一并说明相关情况；

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求补充披露境外销售相关内容，说明不同境外销售模式（FOB 等）对应的收入金额及占比，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性

（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求补充披露境外销售相关内容

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中补充披露如下：

“①公司外销业务主要进口国和地区情况

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
美国	13,098.04	54.02%	10,955.09	54.92%
法国	3,827.87	15.79%	3,550.98	17.80%
挪威	2,106.05	8.69%	1,655.62	8.30%
德国	2,501.14	10.31%	1,566.71	7.85%
以色列	1,231.53	5.08%	857.13	4.30%
其他国家或地区	1,484.15	6.12%	1,362.27	6.83%
合计	24,248.78	100.00%	19,947.80	100.00%

报告期内，公司外销主要销往北美和欧洲等地区，主要包括美国、法国、挪威、德国等国家或地区。

②主要外销客户情况

报告期内，公司外销前五大客户具体如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	客户类型	主要产品类型	主要所在地	主营业务收入	占境外主营业务收入的比例
2023年度	1	NATIONAL DENTEX LABS LLC	境外义齿技工所	义齿类产品	美国	7,692.17	31.72%
	2	PAN-AM DENTAL, LLC	境外义齿技工所	义齿类产品	美国	4,379.47	18.06%
	3	QUALITE DENTALE	境外义齿技工所	义齿类产品	法国	1,959.73	8.08%
	4	PROTEKET AS及其控制的企业	境外义齿技工所	义齿类产品	挪威	1,833.76	7.56%
	5	GD DENTAL TECHNIK GMBH （注）	境外义齿技工所	义齿类产品	德国	873.90	3.60%
		PROTILAB	境外义齿技工所	义齿类产品	德国	744.69	3.07%
	合计					17,483.72	72.09%
2022年度	1	NATIONAL DENTEX LABS LLC	境外义齿技工所	义齿类产品	美国	5,433.40	27.24%
	2	PAN-AM DENTAL, LLC	境外义齿技工所	义齿类产品	美国	4,045.04	20.28%
	3	QUALITE DENTALE	境外义齿技工所	义齿类产品	法国	1,707.06	8.56%
	4	LD集团	境外终端医院	义齿类产品	法国	1,450.44	7.27%
	5	PROTEKET AS及其控制的企业	境外义齿技工所	义齿类产品	挪威	1,409.86	7.07%
	合计					14,045.80	70.41%

注：2023年度，公司客户GD DENTAL TECHNIK GMBH被PROTILAB收购，成为其下属企业。

③主要外销客户与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容

公司与境外客户开展业务合作时，基于行业惯例，境外客户并未与公司签订销售合同或框架性销售协议，而是通过与牙模一同邮寄（或传输电子牙模数据）的方式下达订单，公司在收到订单后进行生产。公司与境外客户在长期合作过程中已经建立了一整套覆盖订单下达、需求确认、生产制作、发货、对账、结算等全流程在内的交易习惯。同行业可比公司中，现代牙科与境外客户一般未签订框架协议或合同，主要通过采购订单的方式进行业务往来。

公司与境外客户主要通过制作单和邮件方式确认相关交易细节，客户下达的制作单一般包括了客户名称或简称、单号、制作需求、材料及参数等信息。

④公司主要境外客户的销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，公司境外客户的销售模式主要为直销，订单获取方式主要为商务谈判，定价原则主要为参考货件制作和运输成本、制作要求、客户服务难度和市场竞争情况定价，同时根据原材料成本变化、公司竞争战略、市场竞争状况等调整定价，结算方式主要为银行转账。

报告期内，公司主要境外客户的信用政策未发生变化，具体情况如下：

客户名称	信用政策
NATIONAL DENTEX LABS LLC	月结 120 天
PAN-AM DENTAL, LLC	月结 100 天
QUALITE DENTALE	月结 120 天
PROTEKET AS 及其控制的企业	月结 60 天
GD DENTAL TECHNIK GMBH	月结 30 天
PROTILAB	月结 30 天
LD 集团	月结 60 天

⑤境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司外销毛利率与内销毛利率对比如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率
境外	24,248.78	37.10%	19,947.80	32.87%
境内	14,346.07	44.67%	13,706.72	45.70%

注：由于报告期内公司种植类产品仅在境内销售，故上表仅列示义齿类产品的境内外主营业务收入及毛利率。

报告期内，公司境内毛利率高于境外，主要原因为外销业务中固定金属类义齿以毛利率相对较低的普通金属烤瓷牙、贵金属烤瓷牙和贵金属全冠为主，活动钢托类义齿以毛利率相对较低的钴铬钢托产品为主，正畸产品以毛利率相对较低的夜磨牙垫为主。

⑥汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司境外销售占比约为 50%左右，主要以美元和欧元计价，2022 年度以来，美元、欧元兑人民币的汇率波动情况如下：

数据来源：Choice

报告期内，公司汇兑损益（收益以‘-’列示）金额为-813.61 万元和-144.29 万元，其绝对值占当期利润总额的比例分别为 23.25%和 4.39%，其中 2022 年度汇兑收益对当期净利润影响较大，主要受 2022 年度美元和欧元兑人民币汇率升值幅度较大的影响。

若人民币兑美元或欧元汇率出现升值，将对公司的收入产生负面影响（假设外销收入的美元、欧元定价不变），同时将导致公司形成汇兑损失，进而降低公司的经营业绩。2023 年度 7 月以来，人民币兑美元、欧元的趋势企稳，公司业绩受汇率的影响相对较小。公司已于本公开转让说明书‘重大事项提示’披露‘汇率波动影响业绩的风险’。

⑦出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

公司作为生产型企业出口产品适用增值税‘免抵退税’政策，报告期内适用的出口退税率主要为 13%，享受的出口免抵退税额分别为 2,015.43 万元和 2,464.94 万元。

报告期内，公司产品出口的主要国家和地区与公司产品相关的进口、外汇

等政策以及国际经贸关系未发生重大不利变化，对公司的持续经营能力不存在重大不利影响。报告期内，公司产品的主要进口国家或地区对公司均无特殊限制政策和贸易政策壁垒，也未就公司主要出口产品提出过反补贴、反倾销诉讼。

对于国际贸易保护或摩擦可能导致的影响，公司已在本公开转让说明书‘重大事项提示’之‘国际贸易保护或摩擦风险’中对相关风险进行了披露。

⑧主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系，不存在与经营活动无关的资金往来。”

（2）说明不同境外销售模式（FOB 等）对应的收入金额及占比，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性

①说明不同境外销售模式（FOB 等）对应的收入金额及占比

报告期内，公司境外销售不存在多种销售模式。

报告期内，公司境外销售模式具体为：根据客户提交的产品制作单，完成产品生产，经检验合格后报关出口，办理完境外承运手续后确认销售收入；公司境外运输方式主要为空运，相关费用主要由公司承担。

报告期内，公司外销主营业务收入分别为 19,947.80 万元和 24,248.78 万元。

②境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性

A、境外销售收入与海关报关数据的匹配性

公司的境外销售业务是由珠海新茂生产并报关出口至中国香港 ACER，再由 ACER 销售给境外客户，因此公司报关出口时使用的出口销售额为珠海新茂销售给 ACER 时的金额，并非公司销售给境外客户的金额。报告期内，珠海新茂对 ACER 的销售价格保持在 ACER 对外销售价格的 80%左右，比较稳定。

报告期内，珠海新茂销售给 ACER 的销售额与海关报关出口金额对比如下：

单位：万美元

项目	2023 年度	2022 年度
珠海新茂销售给 ACER 的销售额	2,721.42	2,298.86
报关出口金额	2,721.42	2,298.83

项目	2023 年度	2022 年度
差异	-	0.03

注：出口金额（美元）来自于新茂向 ACER 销售的出口报关单。

综上所述，报告期内，珠海新茂销售给 ACER 的销售额与海关报关出口金额具有匹配性。

B、境外销售收入与运保费的匹配性

报告期内，公司境外销售收入与运保费对比如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
境外销售收入	24,248.78	19,947.80
运保费	2,432.95	1,990.62
占比	10.03%	9.98%

注：上表的取数口径为境外主营业务对应的收入及运保费。

综上所述，运保费占境外销售收入的比例基本稳定，境外销售收入与运保费具有匹配性。

C、境外销售收入与出口退税的匹配性

由于公司报关出口时使用的出口销售额为珠海新茂销售给 ACER 时的金额，并非公司销售给境外客户的金额，因此主要将珠海新茂销售给 ACER 的销售额与珠海新茂免抵退税额进行对比，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
本期退税额（a）	939.52	783.05
本期免抵税额（b）	1,525.42	1,232.38
本期免抵退税（免退税）额（c=a+b）	2,464.94	2,015.43
珠海新茂销售给 ACER 的销售额（d）	19,181.95	15,350.45
加：上期确认收入本期申报（e）	1,323.70	1,476.58
减：本期确认收入下期申报（f）	1,544.61	1,323.70
本期经调整的珠海新茂销售给 ACER 的销售额（g=d+e-f）	18,961.04	15,503.33
本期申报免抵退出口货物销售收入（i）	18,961.04	15,503.33
差异（j）=（g-i）	-	-
本期免抵退税额占本期申报免抵退出口货物销售收入比例（l=c/i）	13.00%	13.00%

项目	2023 年度	2022 年度
主要退税率	13.00%	13.00%

注：报告期内免抵退税额来源于《免抵退税申报汇总表》。

综上，报告期内，珠海新茂销售给 ACER 的销售额与免抵退税额具有匹配性。

2、主要客户 LD 集团破产重整的时间及进展，公司报告期内对其销售的金额及回款情况，未回款项的可收回性，相关销售是否真实，是否存在其他类似情况的客户，如有，请一并说明相关情况

（1）主要客户 LD 集团破产重整的时间及进展

2023 年 5 月 31 日，巴黎商业法庭判决启动对 LD 集团的司法重整程序。LD 集团发生司法重整的原因主要为其总经理 Daniel Dimermanas 及其家族因涉嫌财务问题被巴黎检察院经济犯罪打击大队调查。

2023 年 11 月 24 日和 2024 年 2 月 25 日，破产管理人 SELARL ASCAGNE AJ 分别公告了 LD 集团的业务和资产收购招标公告，并陆续收到多份收购提议及继续运营计划。

2024 年 6 月 13 日，私立医院集团 RAMSSAY SANTE 已被指定为 LD 集团现有的 11 个健康中心的收购方。

截至本回复出具之日，公司尚未收到关于 LD 集团破产重整的具体清偿方案。

（2）公司报告期内对其销售的金额及回款情况，未回款项的可收回性，相关销售是否真实

报告期内，公司对 LD 集团的销售收入分别为 204.16 万欧元（折合人民币约 1,450.44 万元）及 188.20 万欧元（折合人民币约 1,432.48 万元）。

截至 2023 年 12 月 31 日，LD 集团应收账款余额为 91.98 万欧元。截至 2024 年 6 月 30 日的期后回款金额为 14.66 万欧元，未回款金额为 77.33 万欧元，未回款金额为 2023 年 2-5 月的货款。根据公司聘请的法国律师出具的专项报告，前述未回货款的可回收性较低，因此公司出于谨慎性原则对前述未回货款全额计提坏账准备。

2023 年 6 月，经市场服务商协调，LD 集团保证未来合作期间严格按照 60 日的信用期支付货款，公司同意在该前提下与其继续合作。2023 年 6 月至 12 月，公司对 LD 集团的收入为人民币 774.27 万元，其中 2023 年 6-11 月货款均在次月收回，2023 年 12 月货款于 2024 年 2 月收回。

报告期内，LD 集团通过下达采购订单并寄送牙模（或传输电子牙模数据）的方式向公司下单，相关产品主要通过国际快递空运发货，公司对 LD 集团的销售订单均源于其患者的治疗需求，相关销售真实。

（3）是否存在其他类似情况的客户，如有，请一并说明相关情况

除 LD 集团外，截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2023 年末应收账款期后回款率低于 100%的境外客户中，出现破产或重整的情况具体如下：

单位：万元

客户名称	2023 年度/2023-12-31			2022 年度/2022-12-31			具体情况
	销售额	期末应收账款余额	期末应收账款坏账准备	销售额	期末应收账款余额	期末应收账款坏账准备	
DENTAL PERFECT GMBH	-	43.36	43.36	-	40.95	40.95	公司破产

注：该客户报告期各期末应收账款余额的变动主要由汇率变动导致。

DENTAL PERFECT GMBH 的具体情况为：公司在 2021 年发现该客户回款及下单出现异常后与其终止合作，并通过与中信保等渠道了解该客户的经营情况并追回了部分货款。截至 2024 年 6 月 30 日，该客户未回款项金额相对较小且已全额计提坏账准备，对公司净利润情况不存在重大影响。

（三）说明与登士柏、盖氏制药的合作模式、经销代理产品类型、期限、补贴或返利政策等，说明相关厂商是否对公司经销代理产品的销售客户、区域、定价等进行管理或限制，公司经销代理区域是否存在其他同类产品经销商，公司与登士柏、盖氏制药等厂商的合作是否稳定，是否存在代理合同到期无法续约或合同期内被终止的风险，如是，说明对公司经营业绩是否存在重大不利影响及风险应对措施；经销代理种植类产品的子公司华植医疗科技（深圳）有限公司净利润为负的原因，经销代理业务的毛利率，在不盈利的情况下开展相关业务的必要性及后续规划；结合境内直销客户、境外直销客户及经销客户家数及增减变动情况、复购率、主要客户变动情况及变动原因等，说明与主要客户合作的稳定性

1、说明与登士柏、盖氏制药的合作模式、经销代理产品类型、期限、补贴或返利政策等，说明相关厂商是否对公司经销代理产品的销售客户、区域、定价等进行管理或限制，公司经销代理区域是否存在其他同类产品经销商，公司与登士柏、盖氏制药等厂商的合作是否稳定，是否存在代理合同到期无法续约或合同期内被终止的风险，如是，说明对公司经营业绩是否存在重大不利影响及风险应对措施

（1）基本情况

公司与登士柏、盖氏制药的合作情况如下：

经销的品牌	登士柏	盖氏 Geistlich
供应商	登士柏西诺德牙科产品（上海）有限公司	盖思特利商贸（北京）有限公司
合作模式	买断式经销	买断式经销
经销代理产品类型	Astra ®TX、Astra ®EV 种植系列产品	骨填充材料 Geistlich Bio-Oss® 和 Geistlich Bio-Oss® Collagen 可吸收生物膜 Geistlich Bio-Gide® 胶原瓣 Geistlich Mucograft®和 Geistlich Mucograft® Seal
经销合同期限（注）	2023.8.1-2023.12.31 2024.1.1-2024.12.31	2022.1.1-2022.12.31 2023.1.1-2023.12.31 2024.1.1-2024.12.31
经销区域	主要在深圳市、东莞市、惠州市、江门市、广州市、中山市、珠海市	广东省深圳市、东莞市、惠州市及海南省
授权客户	深圳市、东莞市、惠州市、江门市、广州市、中山市、珠海市等广东省内的部分公立医院客户和民营客户	广东省深圳市、东莞市、惠州市的所有客户及海南省的所有客户

定价管理	公立医院按照登士柏集中带量采购的中标价执行；民营口腔客户参照带量采购中标价格协商确定	未对经销商品的销售价格进行限制或管理，仅强调依法自主定价，依法开展销售和经营
考核指标	**2022 年度：** 未签署合同，双方有签署合作备忘，约定了总指标 6,000 万元（无税）； **2023 年度：** 2023.8.20-2023.12.25 种植体采购量不低于 7,142 颗，采购金额不低于 1,000 万元（无税）； **2024 年度：** 全年种植体采购量不低于 42,620 颗，采购金额不低于 5,400 万元（无税）。	**2022 年度：** 第一季度采购金额不低于 690 万元；第二季度不低于 750 万元；第三季度不低于 780 万元；第四季度不低于 780 万元。且符合各种产品的最低采购额。 **2023 年度：** 第一季度采购金额不低于 667 万元；第二季度不低于 725 万元；第三季度不低于 754 万元；第四季度不低于 754 万元；全年不低于 2,900 万元且符合各种产品的最低采购额； **2024 年度：** 第一季度采购金额不低于 467.2566 万元；第二季度不低于 530.9735 万元；第三季度不低于 552.2124 万元；第四季度采购金额不低于 573.4514 万元；全年不低于 2,123.8939 万元且符合各种产品的最低采购额，上述金额均不含税。
考核指标完成情况	2022 年度未完成； 2023 年度完成。	2022 年度未完成； 2023 年度未完成。
补贴或返利政策	2023 年合同不涉及； 2024 年度合同：1、如果经销商能完成流向管理全部要求的，可获得季度实际采购开票总额（不含税金额）的 0.5%作为奖励，按季度发放；2、在经销商库存不得低于安全备货量（经销商前 6 个自然月的月平均销售额*4）的前提下，可获得季度实际采购开票总额（不含税金额）的 0.5%作为奖励，按季度发放。	1、2022 年度、2023 年度和 2024 年度合同中未明确约定返利政策； 2、业务实际执行过程中，公司与供应商口头协商确定返利金额，返利比例根据每季度的采购额及其他具体情况由供应商确定。
经销区域内的其他经销商	神通（广州）医疗器械有限公司、广州医路精密医疗器械有限公司、佛山市正阳医疗器械有限公司等	无

注：报告期内 2022 年公司与登士柏未签署经销合同，但双方签署了相关合作备忘，登士柏向公司出具了授权书；2023 年 1-7 月，登士柏与公司未续签合同，但登士柏向公司出具了经销商切换前的经销授权。

如上表所示，登士柏和盖氏制药对公司经销代理其产品的销售区域和销售客户进行了明确约定，公司需要在指定的区域和客户处销售相关代理产品。公司是登士柏指定区域内指定客户处的唯一经销商，在指定客户处公司与其他代理商不存在竞争关系。公司是盖氏制药在广东省深圳市、东莞市、惠州市及海南省的所有客户的经销商，盖氏制药目前在授权区域未指定其他经销商。

登士柏的种植类产品纳入了集中带量采购范围，公司对公立医院的销售价格需要按照登士柏带量采购中标价执行；对于民营口腔客户，公司参照带量采购中标价格与客户协商确定，登士柏未对销售价格进行限制。盖氏制药的种植类产品未纳入集中带量采购范围，盖氏制药未对经销商的销售价格进行限制或管理，仅强调经销商要依法自主定价，依法开展销售和经营。

（2）公司与登士柏、盖氏制药等厂商合作的稳定性

公司从 2018 年 10 月起与登士柏展开了经销代理合作，经销其种植体及配件产品，双方保持了良好的合作关系。2023 年初，因登士柏高管团队、营销策略的变动以及公司未完成与登士柏约定的 2022 年度采购额，公司于 2023 年 4-8 月失去了登士柏种植类产品在部分客户处（主要是公立医院）的经销代理权。由于登士柏新切换的供应商在产品推广、服务客户方面未达到登士柏预期，2023 年 8 月，登士柏重新授予了公司经销代理权，双方签署了 2023 年 8 月-12 月的经销合同，并于 2024 年 1 月续签了 2024 年度的经销代理合同。

公司从 2022 年 1 月起，与瑞士盖氏制药展开经销代理合作，经销其口腔骨填充材料和可吸收生物膜等产品。报告期内双方合作关系良好，2024 年 1 月，公司与盖氏制药续签了 2024 年度的经销代理合同。

总体而言，除 2023 年 4-8 月公司短暂失去了登士柏种植类产品在部分客户（以公立医院为主）的经销代理权外，公司与登士柏、盖氏制药等厂商的合作具有一定稳定性。

（3）公司经销代理业务是否存在代理合同到期无法续约或合同期内被终止的风险以及对公司经营业绩是否存在重大不利影响及公司风险应对措施

针对代理合同到期无法续约或合同期内被终止的风险，公司已在公开转让说明书重大事项提示处披露了“种植类产品代理合同到期无法续约或合同期内被终止的风险”以及对公司经营业绩的影响，同时公司采取了以下的风险应对措施：

①公司在广东地区拥有众多优质的公立医院、民营医院和诊所客户，公司将继续充分利用义齿现有渠道优势推广种植类产品业务；同时公司在开拓潜在新客户的时候，将继续和登士柏、盖氏制药等品牌厂商配合一起推广种植类产品，提供综合治疗方案，增加客户满意度；

②公司将加强种植类产品销售人员的培训，提升专业素质，在服务客户的时候及时发现问题，及时将信息传递给登士柏、盖氏制药服务人员，使客户的问题第一时间得到解决，更好地服务终端客户和医生，提升公司经销代理的种植类产品品牌知名度；

③公司将根据业务发展情况，积极增加种植类产品的经销品类，降低对某一单一品类的依赖。

2、经销代理种植类产品的子公司华植医疗科技（深圳）有限公司净利润为负的原因，经销代理业务的毛利率，在不盈利的情况下开展相关业务的必要性及后续规划

（1）华植医疗净利润为负的原因

公司整个集团经销代理业务的分工如下：

对于登士柏种植类产品，母公司深圳家鸿主要负责登士柏种植类产品在公立医院的销售，华植医疗主要负责在民营医疗机构的销售；深圳家鸿统一向登士柏方采购种植类产品。对于盖氏制药、江苏创英、瑞士 SIC 等产品，由华植医疗直接与相关品牌商签订采购合同，直接向公立医院和民营医疗机构销售。

报告期内，华植医疗净利润分别为 113.92 万元和-5.83 万元，2023 年度华植医疗亏损的主要原因是 2023 年度国内大部分省市陆续对种植体及配件实行集中带量采购，华植医疗种植体相关产品售价下降；同时 2022 年度华植医疗有口腔医疗设备销售收入 146.81 万元，而 2023 年设备销售金额为 96.81 万元。

（2）经销代理业务的毛利率，在不盈利的情况下开展相关业务的必要性及后续规划

从合并层面看，报告期内公司种植类产品经销代理业务的毛利率分别为 27.98%和 20.75%。公司开展经销代理业务主要原因如下：

①虽然华植医疗 2023 年度出现 5.83 万元亏损，但深圳家鸿种植类经销业务实现约 214 万元毛利。因此从公司合并层面来看，公司的经销代理业务仍是盈利的；

②公司通过经销代理登士柏、盖氏制药种植类产品，可以充分利用登士柏、

盖氏制药的终端客户资源，拓宽公司原有销售渠道，带动公司义齿业务的发展，自 2018 年 10 月开展经销业务以来，公司基于经销业务的客户资源新开拓了中山大学附属口腔医院、香港大学深圳医院、惠州市口腔医院有限公司等客户的义齿业务；同时公司在广东地区拥有众多优质的公立医院、民营医院和诊所客户资源，可以有效利用义齿现有渠道优势推广种植类产品业务。公司的义齿业务与种植类产品代理业务具有较好的协同效应。

综上，公司开展经销代理业务具有必要性。未来随着华植医疗的规模及在行业内的知名度不断提升，公司拟将全部经销代理业务都置于华植医疗体系下，形成更加清晰、明确的业务分工，同时公司将以华植医疗为平台，探索更加丰富的口腔科器械产品代理组合。

3、结合境内直销客户、境外直销客户及经销客户家数及增减变动情况、复购率、主要客户变动情况及变动原因等，说明与主要客户合作的稳定性

（1）境内直销客户的相关情况

类型	项目	2023 年度	2022 年度
新增客户	数量（家）	335	348
	当期销售收入（万元）	1,155.83	1,391.67
	占当期境内直销业务收入比重	6.38%	7.27%
退出客户	数量（家）	257	205
	上期销售收入（万元）	445.91	346.76
	占当期境内直销业务收入比重	2.46%	1.81%
持续发生业务客户	数量（家）	744	653
	当期销售收入（万元）	16,974.84	17,757.14
	占当期境内直销业务收入比重	93.62%	92.73%
全部客户	数量（家）	1,079	1,001
	当期境内直销业务收入（万元）	18,130.67	19,148.81
复购率		93.62%	92.73%

注 1：2022 年复购率=2021 和 2022 年连续两年与公司存在交易客户的 2022 年主营业务收入占 2022 年主营业务收入的比例；2023 年复购率=2022 和 2023 年连续两年与公司存在交易客户的 2023 年主营业务收入占 2023 年主营业务收入的比例。

注 2：销售收入指主营业务收入。

报告期内，公司终止合作的客户数量较多，但对应的收入占比较小，公司主要境内客户较为稳定。终止合作客户数量较多的原因一是公司持续优化客户结构、

沉淀优质客户，二是口腔医院及诊所的市场竞争激烈，部分客户因自身经营原因与公司终止合作。总体而言，公司境内直销客户的复购率较高。

报告期内，公司境内直销业务主要客户如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	主营业务收入	占境内主营业务收入的比例
2023年度	1	泰康拜博及其控制的企业（注）	1,775.46	9.14%
		苏州口腔医院（集团）有限公司（注）	259.18	1.33%
		北京泰康燕园康复医院有限公司（注）	1.62	0.01%
	2	深圳麦芽医疗控股有限公司	1,703.15	8.77%
	3	无锡口腔医院	833.56	4.29%
	4	深圳市人民医院	566.07	2.91%
	5	广东暨博医疗管理有限公司	505.30	2.60%
合计			**5,644.33**	**29.05%**
2022年度	1	泰康拜博及其控制的企业	2,212.61	10.85%
		苏州口腔医院（集团）有限公司	64.10	0.31%
		北京泰康燕园康复医院有限公司	2.96	0.01%
	2	深圳市人民医院	969.66	4.75%
	3	深圳麦芽医疗控股有限公司	951.58	4.67%
	4	无锡口腔医院	834.63	4.09%
	5	中山大学附属口腔医院	709.13	3.48%
合计			**5,744.66**	**28.16%**

注：截至本反馈回复出具之日，根据国家企业信用信息公示系统及信用中国（上海）查询结果，泰康拜博的控股股东为泰康人寿；泰康人寿持有上海高林昱泰私募投资基金合伙企业（有限合伙）99.8627%的出资份额，上海高林昱泰私募投资基金合伙企业（有限合伙）持有苏州口腔医院（集团）有限公司之控股股东苏州泓天医疗投资有限公司 95.5056%的股权；泰康人寿间接持有北京泰康燕园康复医院有限公司 100%的股权。

报告期内，公司境内直销业务 2023 年新增的前五大客户为广东暨博医疗管理有限公司，具体情况为：公司对该客户 2022 年度销售额为 63.24 万元，销售额较小，主要为种植类产品销售收入；2022 年末该客户加深了与公司义齿类产品的合作，义齿类产品采购增加较多，成为公司境内直销业务前五大客户。

报告期内，公司境内直销业务 2023 年退出的前五大客户为中山大学附属口腔医院，具体情况为：该客户同时向公司采购种植类产品及义齿类产品，2023 年度登士柏在经销商切换完成后未授予公司在该客户的经销代理权，该客户 2023

年 6-12 月未向公司下单采购种植类产品；2023 年度公司对中山大学附属口腔医院的销售额为 222.16 万元。

综上，公司境内直销业务的主要客户变动较小，公司与境内直销主要客户的合作具有稳定性。

（2）境外直销客户的相关情况

类型	项目	2023 年度	2022 年度
新增客户	数量（家）	17	8
	当期销售收入（万元）	452.20	420.66
	占当期境外直销业务收入比重	1.86%	2.11%
退出客户	数量（家）	7	8
	上期销售收入（万元）	131.66	202.93
	占当期境外直销业务收入比重	0.54%	1.02%
持续发生业务客户	数量（家）	29	28
	当期销售收入（万元）	23,796.04	19,527.13
	占当期境外直销业务收入比重	98.14%	97.89%
全部客户	数量（家）	46	36
	当期境外直销业务收入（万元）	24,248.23	19,947.79
复购率		98.14%	97.89%

注 1：2023 年，公司存续客户 GD DENTAL TECHNIK GMBH 的实际控制人发生变更，成为公司 2023 年存续客户 PROTILAB 的下属企业，为保持数据勾稽关系，上表在统计客户数量时将前述两个主体统计为两家客户。

注 2：2022 年复购率=2021 和 2022 年连续两年与公司存在交易客户的 2022 年主营业务收入占 2022 年主营业务收入的比例；2023 年复购率=2022 和 2023 年连续两年与公司存在交易客户的 2023 年主营业务收入占 2023 年主营业务收入的比例。

注 3：销售收入指主营业务收入。

报告期内，公司境外直销业务退出客户数量较少、对应的收入规模较小，境外直销的复购率较高。

报告期内，公司境外直销业务主要客户如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	主营业务收入	占境外主营业务收入的比例
2023 年度	1	NATIONAL DENTEX LABS LLC	7,692.17	31.72%
	2	PAN-AM DENTAL, LLC	4,379.47	18.06%
	3	QUALITE DENTALE	1,959.73	8.08%

期间	序号	客户名称	主营业务收入	占境外主营业务收入的比例
	4	PROTEKET AS 及其控制的企业（注 1）	1,833.76	7.56%
	5	GD DENTAL TECHNIK GMBH（注 2）	873.90	3.60%
		PROTILAB	744.69	3.07%
合计			**17,483.71**	**72.10%**
2022 年度	1	NATIONAL DENTEX LABS LLC	5,433.40	27.24%
	2	PAN-AM DENTAL, LLC	4,045.04	20.28%
	3	QUALITE DENTALE	1,707.06	8.56%
	4	LD 集团（注 3）	1,450.44	7.27%
	5	PROTEKET AS 及其控制的企业	1,409.86	7.07%
合计			**14,045.80**	**70.41%**

注 1：PROTEKET AS 成立于 2003 年，注册地位于挪威奥斯陆市，公司与该公司及其下属多家技工所开展业务。

注 2：2023 年度，公司客户 GD DENTAL TECHNIK GMBH 被 PROTILAB 收购，成为其下属企业。

注 3：LD 集团是由同一控制人控制的医院集团，医院成立于 1945 年，注册地位于法国巴黎市，主营业务提供牙科医疗服务；该集团的主要成员有 CENTRE DENTAIRE MAGENTA、COSEM COORD OEUVRES SOCIALES、CENTRE EVRY ILAN 等。

报告期内，公司境外直销业务 2023 年新增的前五大客户为 GD DENTAL TECHNIK GMBH 及 PROTILAB。其中，GD DENTAL TECHNIK GMBH 为公司存续客户，2022 年度销售额为 711.55 万元，PROTILAB 为公司 2022 年新增客户，2022 年度销售额为 123.70 万元，合并处理后为 2022 年度第八大客户。

报告期内，公司境外直销业务 2023 年退出的前五大客户为 LD 集团，该客户 2023 年度销售额为 1,432.48 万元，为 2023 年度第六大客户。LD 集团于 2023 年 5 月发生破产重整事项，造成公司 2023 年 2-5 月对其合计 77.33 万欧元的应收账款回收困难。2024 年 6 月，私立医院集团 RAMSSAY SANTE 成为 LD 集团的重整方，LD 集团于 2024 年 6 月底终止了与公司的业务合作。

综上，除 LD 集团终止合作外，公司境外直销主要客户总体较为稳定，公司与境外直销主要客户的合作具有稳定性。

（3）经销客户的相关情况

类型	项目	2023 年度	2022 年度
新增客户	数量（家）	3	3

类型	项目	2023 年度	2022 年度
	当期销售收入（万元）	23.46	286.61
	占当期境内经销收入比重	1.81%	22.98%
退出客户	数量（家）	2	1
	上期销售收入（万元）	194.04	0.14
	占当期境内经销业务收入比重	14.96%	0.01%
持续发生业务客户	数量（家）	15	14
	当期销售收入（万元）	1,273.35	960.48
	占当期境内经销业务收入比重	98.19%	77.02%
全部客户	数量（家）	18	17
	当期境内经销业务收入（万元）	1,296.81	1,247.08
复购率		98.19%	77.02%

注 1：上表中经销商客户数量为单体口径。

注 2：2022 年复购率=2021 和 2022 年连续两年与公司存在交易客户的 2022 年主营业务收入占 2022 年主营业务收入的比例；2023 年复购率=2022 和 2023 年连续两年与公司存在交易客户的 2023 年主营业务收入占 2023 年主营业务收入的比例。

注 3：销售收入指主营业务收入。

2022 年度，公司经销商的复购率为 77.02%，主要原因为该年度云南地区的义齿经销商由云南兑叠医疗器械有限公司改为云南鸿酉齿科有限公司，前述两家公司为同一实际控制人控制的企业。云南鸿酉齿科有限公司在上表中统计为2022年新增客户，公司该年度对其销售额为 279.69 万元。

2023 年度，公司经销商复购率较高。

报告期内，公司境内经销业务主要客户如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	主营业务收入	占境外主营业务收入的比例
2023 年度	1	云南鸿酉齿科有限公司	424.17	32.71%
	2	海口市诚鸿口腔医疗器械有限公司	245.01	18.89%
	3	新疆元美家禾医疗器械设备有限公司	232.75	17.95%
	4	长春市风向医疗器械有限公司	70.73	5.45%
	5	东阳市宇帆医疗器械有限公司	58.93	4.54%
合计			**1,031.58**	**79.54%**
2022 年度	1	云南鸿酉齿科有限公司和云南兑叠医疗器械有限公司	473.73	37.99%
	2	海口市诚鸿口腔医疗器械有限公司	272.66	21.86%

期间	序号	客户名称	主营业务收入	占境外主营业务收入的比例
	3	新疆元美家禾医疗器械设备有限公司	114.56	9.19%
	4	宁波市亿嘉医疗设备有限公司	75.55	6.06%
	5	长春市风向医疗器械有限公司	53.96	4.33%
合计			**990.46**	**79.42%**

注：云南鸿酉齿科有限公司和云南兑叠医疗器械有限公司为同一实际控制人控制的企业。

报告期内，公司 2023 年度经销业务新增的前五大客户为东阳市宇帆医疗器械有限公司，该客户 2022 年度销售额为 53.14 万元，为 2022 年度第六大经销客户。

报告期内，公司 2023 年度经销业务退出的前五大客户为宁波市亿嘉医疗设备有限公司，该客户 2023 年度销售额为 53.53 万元，为 2023 年度第六大经销客户。

综上，公司经销业务的主要客户较为稳定，公司与经销业务主要客户的合作具有稳定性。

（四）说明境内直销客户、境外直销客户及经销商客户的情况，包括但不限于名称、所属国家/地区、成立时间、合作时间、实际控制人、经营规模、注册及实缴资本、参保人数、合作模式、结算方式、信用政策、各期销售内容及销售收入，是否存在关联关系、公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品、成立不久即成为公司主要客户、购买行为异常、个人等非法人实体等情况，直销客户与经销客户的终端客户是否存在重合；说明主要客户与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排

1、说明境内直销客户、境外直销客户及经销商客户的情况，包括但不限于名称、所属国家/地区、成立时间、合作时间、实际控制人、经营规模、注册及实缴资本、参保人数、合作模式、结算方式、信用政策、各期销售内容及销售收入，是否存在关联关系、公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品、成立不久即成为公司主要客户、购买行为异常、个人等非法人实体等情况，直销客户与经销客户的终端客户是否存在重合

（1）境内主要直销客户的相关情况

境内主要直销客户的基本信息如下：

序号	客户名称	所属地区	成立时间（注 1）	合作开始时间（注 2）	实际控制人（注 1）	经营规模（注 3）	注册资本（注 1）	实缴资本（注 1）	参保人数（注 1）
1	泰康拜博及其控制的企业（注 4）	北京、上海等全国多个城市或地区	1999-06-30	2016 年	陈东升	在北京、上海、广州、深圳等近 50 个城市开设近 160 家口腔医疗机构。	29,103.341285 万元人民币	28,025.43977.57 万元人民币	25 人（分支机构参保人数 372 人）
2	深圳麦芽医疗控股有限公司	深圳	2015-03-20	2018 年	肖金文	在深圳区域拥有约 9 家口腔医疗机构	3,000 万元人民币	2,910 万元人民币	5 人（分支机构参保人数 128 人）
3	无锡口腔医院	无锡	前身始建于 1959 年，2009 年更名为无锡口腔医院	2012 年	民办非企业单位	二级甲等医院，开设 15 个临床科室和 4 个医技科室，拥有床位 50 张、综合治疗椅（牙椅）228 张。	不适用	不适用	无公开信息
4	深圳市人民医院	深圳	始建于 1946 年，1979 年更名为深圳市人民医院	2001 年	事业单位	三级甲等医院，开设 46 个临床科室和 10 个医技科室，其中国家级临床重点专科建设项目 3 个、省级临床重点专科建设项目 12 个、市级临床重点专科 17 个；拥有床位 2992 张。	不适用	不适用	无公开信息
5	广东暨博医疗集团股份有限公司	广州、佛山等地	2018-05-29	2021 年	刘远明	2023 年营业收入 30,312.13 万元	5,800 万元人民币	5,800 万元人民币	997 人

序号	客户名称	所属地区	成立时间（注 1）	合作开始时间（注 2）	实际控制人（注 1）	经营规模（注 3）	注册资本（注 1）	实缴资本（注 1）	参保人数（注 1）
6	中山大学附属口腔医院	广州	前身为 1974 年成立的中山大学光华口腔医学院	2019 年	事业单位	三级甲等医院，开设 13 个临床科室和 8 个医技科室，其中国家临床重点专科 7 个	不适用	不适用	无公开信息

注 1：广东暨博医疗集团股份有限公司的注册资本、实缴资本、参保人数来源于其披露的公开转让说明书，其他数据或信息来源于企查查等公开网络信息检索结果。

注 2：合作开始时间来源于客户访谈纪要和公司销售记录。

注 3：广东暨博医疗集团股份有限公司的经营规模信息来源于其披露的公开转让说明书，其余单位相关经营数据来源于其官方网站。

注 4：由于泰康拜博及其控制的企业涉及的法人主体较多，故上表主要填写泰康拜博医疗集团有限公司的相关情况；报告期内，苏州口腔医院（集团）有限公司及北京泰康燕园康复医院有限公司与泰康拜博及其控制的企业合并披露为报告期内主要客户，但由于前述两家主体报告期内的销售额相对较小，故上表未列示前述两家客户的相关信息。

报告期内，除泰康拜博外，公司境内直销客户与公司不存在关联关系，公司主要境内客户中不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品、成立不久即成为公司主要客户、购买行为异常、个人等非法人实体等情况。

境内主要直销客户的合作模式、结算方式、信用政策、各期销售内容和销售额情况具体如下：

客户名称	合作模式	结算方式	信用政策	各期销售内容	2023 年度主营业务收入（万元）	2022 年度主营业务收入（万元）
泰康拜博及其控制的企业	义齿类产品：根据客户提供的制作单和牙模（或牙模数据）进行生产，客户收到产品后定期与公司核对产品清单。 种植类产品：非寄售模式下，根据客户的订单提供对应的产品；寄售模式，根据客户的通知，将种植类产品运输至客户仓库交由客户保管，公司定期与客户确认其消耗量。	银行转账	3 个月	义齿类产品、种植类产品	1,775.46	2,212.61
深圳麦芽医疗控股有限公司			3 个月	义齿类产品、种植类产品	1,703.15	951.58
无锡口腔医院			3 个月	义齿类产品	833.56	834.63
深圳市人民医院			2 个月	义齿类产品、种植类产品	566.07	969.66
广东暨博医疗集团股份有限公司			2-3 个月	义齿类产品、种植类产品	505.30	63.24
中山大学附属口腔			1 个月	义齿类产品、种植	222.16	709.13

客户名称	合作模式	结算方式	信用政策	各期销售内容	2023 年度主营业务收入（万元）	2022 年度主营业务收入（万元）
医院				类产品		

注：报告期内，苏州口腔医院（集团）有限公司及北京泰康燕园康复医院有限公司与泰康拜博及其控制的企业合并披露为报告期内主要客户，但由于前述两家主体报告期内的销售额相对较小，故上表未列示前述两家客户的相关信息。

报告期内，除泰康拜博外，公司境内直销客户与公司不存在关联关系，公司主要境内客户中不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品、成立不久即成为公司主要客户、购买行为异常、个人等非法人实体等情况。

（2）境外主要直销客户的相关情况

境外主要直销客户的基本信息如下：

客户名称		所属国家或地区	成立时间（注 1）	合作开始时间（注 2）	实际控制人或控股股东（注 1）	经营规模（注 1）	注册及实缴资本（注 3）	员工人数（注 1）
NATIONAL DENTEX LABS LLC	NATIONAL DENTEX, LLC	美国	1982 年	2022 年	NATIONAL DENTEX LABS LLC	2023 年收入 88,949.8727 万美元	无公开信息	约 1800 人
	TRIDENT LABS LLC		1988 年	2021 年		2023 年收入 32.8058 万美元		
	SENTAGE CORPORATION		1989 年	2009 年		2023 年收入 6,836.2773 万美元		
PAN-AM DENTAL, LLC	PAN-AM DENTAL, LLC	美国	2005 年	2005 年	Caymus Equity Partners LLC	年销售额 3,600 万美元	5,000 美元	120 人
	ALPHA DENTAL CERAMICS INC		2019 年	2021 年			无公开信息	
QUALITE DENTALE		法国	1993 年	2014 年	Thierry BORDAGE	年销售额 1,000 万欧元	7,622.45 欧元	20 人
PROTEKET AS 及其控制的企业（注 4）		挪威	2003 年	2009 年	Oris Dental AS.	2022 年营业额 16,993.6 万挪威克朗	15 万挪威克朗	124 人

客户名称		所属国家或地区	成立时间（注 1）	合作开始时间（注 2）	实际控制人或控股股东（注 1）	经营规模（注 1）	注册及实缴资本（注 3）	员工人数（注 1）
PROTILAB	GD DENTAL TECHNIK GMBH	德国	2016 年	2016 年	PROTILAB GMBH	年销售额 500 万欧元	2.5 万欧元	45 人
	PROTILAB	德国	2010 年	2022 年	MINLAY SAS	2023 年营业额 168.75 万欧元	5 万欧元	9 人
LD 集团（注 4）	CENTRE DENTAIRES NORD MAGENTA	法国	1988 年	2018 年	1、破产重整之前的实际控制人为 Daniel Dimermanas； 2、2024 年 6 月 13 日，私立医院集团 RAMSSAY SANTE 被指定为LD 集团现有的 11 个健康中心的收购方	无公开信息	无公开信息	250 人
	COSEM COORD OEUVRES SOCIALES		1978 年	2018 年				500 人

注 1：成立时间、实际控制人或控股股东、经营规模、员工人数来自于中信保资信报告或境外客户访谈纪要。
注 2：合作时间来源于客户访谈纪要或公司销售记录。
注 3：注册及实缴资本来源于中信保报告中披露的注册资本。
注 4：PROTEKET AS 及其控制的企业及 LD 集团，由于实际合作的主体较多，故上表仅列示重要合作主体的相关情况。

境外主要直销客户的合作模式、结算方式、信用政策、各期销售内容和销售额情况具体如下：

客户名称	合作模式	结算方式	信用政策	各期销售内容	2023 年度主营业务收入（万元）	2022 年度主营业务收入（万元）
NATIONAL DENTEX LABS LLC	根据客户提供的制作单和牙模（或牙模数据）进行生产，客户收到产品后定期与公司对账。	银行转账	月结 120 天	义齿类产品	7,692.17	5,433.40
PAN-AM DENTAL, LLC			月结 100 天		4,379.47	4,045.04
QUALITE DENTALE			月结 120 天		1,959.73	1,707.06
PROTEKET AS 及其控制的企业			月结 60 天		1,833.76	1,409.86
GD DENTAL TECHNIK GMBH			月结 30 天		873.90	711.55

客户名称	合作模式	结算方式	信用政策	各期销售内容	2023 年度主营业务收入（万元）	2022 年度主营业务收入（万元）
PROTILAB			月结 30 天		744.69	123.70
LD 集团			月结 60 天		1,432.48	1,450.44

报告期内，公司境外直销客户与公司不存在关联关系，公司主要境外客户中不存在公司员工或前员工参股、成立不久即成为公司主要客户、购买行为异常、个人等非法人实体等情况。

报告期内，GD DENTAL TECHNIK GMBH 主要销售公司生产的产品，占其采购的比例接近 100%，主要原因为：公司向境外客户销售的产品为定制化产品，产品的品质、交期和稳定性对客户非常重要，因此公司境外客户通常选择 2-3 家义齿供应商作为合作伙伴长期合作，并主要向其中的 1-2 家下单。

（3）主要经销客户的相关情况

主要经销客户的基本信息如下：

客户名称	所属地区	成立时间（注 1）	合作开始时间（注 2）	实际控制人（注 1）	经营规模（注 3）	注册资本（注 1）	实缴资本（注 1）
云南鸿酉齿科有限公司	云南	2022-03-29	2019 年开始业务由云南兑叠医疗器械有限公司负责，2022 年相关业务转由云南鸿酉齿科有限公司负责	贾运国	700-750 万左右	100 万元人民币	-
云南兑叠医疗器械有限公司	云南	2018-06-07				300 万元人民币	-
海口市诚鸿口腔医疗器械有限公司	海南	2019-09-10	2019 年	蔡仁诚	300-320 万左右	100 万元人民币	-
新疆元美家禾医疗器械设备有限公司	新疆	2018-07-10	2019 年	冯梅	300-320 万左右	100 万元人民币	-
长春市风向医疗器械有限公司	吉林长春	2019-10-14	2019 年	王淑雨	150 万左右	10 万元人民币	-
东阳市宇帆医疗器	浙江金华	2019-07-10	2019 年	孙尚辉	75 万左右	5 万元人	-

客户名称	所属地区	成立时间（注 1）	合作开始时间（注 2）	实际控制人（注 1）	经营规模（注 3）	注册资本（注 1）	实缴资本（注 1）
械有限公司						民币	
宁波市亿嘉医疗设备有限公司	浙江宁波、温州、舟山	2019-05-08	2019 年	盛金虎	年销售额 100 万以内	100 万元人民币	-

注 1：相关信息来源于企查查等公开网络信息检索结果或访谈纪要。
注 2：合作开始时间来源于客户访谈纪要和公司销售记录。
注 3：经营规模主要来源于与经销商客户的访谈纪要。

主要经销客户的合作模式、结算方式、信用政策、各期销售内容和销售额情况具体如下：

客户名称	合作模式	结算方式	信用政策	各期销售内容	2023 年度主营业务收入（万元）	2022 年度主营业务收入（万元）
云南鸿酉齿科有限公司	公司以买断式方式销售产品给经销商，经销商再销售给终端客户，并鼓励经销商在当地开拓新的客户。	银行转账	1 个月	义齿类产品	424.17	279.69
云南兑叠医疗器械有限公司（注）					-	194.04
海口市诚鸿口腔医疗器械有限公司					245.01	272.66
新疆元美家禾医疗器械设备有限公司					232.75	114.56
长春市风向医疗器械有限公司					70.73	53.96
东阳市宇帆医疗器械有限公司					58.93	53.14
宁波市亿嘉医疗设备有限公司					53.53	75.55

注：因经销商自身原因，2022 年度，云南地区的义齿经销业务改为由云南鸿酉齿科有限公司开展，云南鸿酉齿科有限公司和云南兑叠医疗器械有限公司为同一控制下的企业。

报告期内，公司与经销客户与公司不存在关联关系。

报告期内，公司经销商客户中，福州市玉淼城贸易有限公司、福州欧妍医疗科技有限公司、宁波市亿嘉医疗设备有限公司、海口市诚鸿口腔医疗器械有限公司、云南鸿酉齿科有限公司和云南兑叠医疗器械有限公司为公司离职员工成立的经销商，相关

人员在 2020 年 1 月 1 日前已离职。报告期内，前述经销商客户的主营业务收入占经销客户主营业务收入的比例分别为 72.27%和 61.58%，占比较高，但公司对各经销商的销售定价和管控模式基本一致，前述公司离职员工成立的经销商平均毛利率分别为 20.93%和 28.15%，其他经销商的平均毛利率分别为 26.99%和 29.43%，两类经销商的平均毛利率不存在重大差异。

报告期内，公司主要经销商客户中，海口市诚鸿口腔医疗器械有限公司、新疆元美家禾医疗器械设备有限公司、东阳市宇帆医疗器械有限公司和宁波市亿嘉医疗设备有限公司主要销售公司的产品，其他经销商除经销公司的义齿产品外，还存在设备经销等其他类型的业务。

报告期内，除云南鸿酉齿科有限公司外，公司其他主要经销商的成立日期均在 2020 年以前，不存在成立不久即成为报告期内主要经销商的情况，云南鸿酉齿科有限公司成立不久即成为公司主要经销商的原因为其实际控制人切换了与公司的合作主体，原合作主体云南兑叠医疗器械有限公司的成立时间为 2018 年 6 月 7 日。

报告期内，公司主要经销商不存在购买行为异常、个人等非法人实体等情况，在义齿产品购销领域，公司直销客户与经销客户的终端客户不存在重合。

2、说明主要客户与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排

报告期内，公司主要客户与公司及关联方不存在异常资金往来或其他利益安排。

（五）说明各销售模式的收入确认方式、时点、依据，是否符合《企业会计准则》的规定；在销售产品多为定制化产品的情况下，以取得收款凭证或报关出口作为控制权转移时点是否恰当，境外销售产品如何进行退换货或维修返修，与主要客户关于产品质量保证等约定，退换货及维修返修情况，相关会计处理合规性；结合主要经销商终端销售情况、期末库存及期后销售情况、期后退换货情况、回款情况等，说明公司认定买断式经销的原因及合理性，是否存在利用经销商压货等方式提前确认收入的情形，对经销商补贴、返利的会计处理方式及合规性；对经销代理的产品，公司的身份是主要责任人还是代理人，在销售前是否拥有产品控制权，按照总额法或净额法确认收入及合理性

1、各销售模式的收入确认方式、时点、依据，是否符合《企业会计准则》的规定；在销售产品多为定制化产品的情况下，以取得收款凭证或报关出口作为控制权转移时点是否恰当，境外销售产品如何进行退换货或维修返修，与主要客户关于产品质量保证等约定，退换货及维修返修情况，相关会计处理合规性

（1）说明各销售模式的收入确认方式、时点、依据，是否符合《企业会计准则》的规定；在销售产品多为定制化产品的情况下，以取得收款凭证或报关出口作为控制权转移时点是否恰当

报告期内，公司各种销售模式下的收入确认方式、时点、依据分别为：

销售区域	销售模式		收入确认方法	收入确认时点	收入确认依据
境内	非种植类产品	直销	在取得了收款凭证后，确认销售收入	收到经客户确认的产品清单时	收款凭证
		经销			
	种植类产品	直销-寄售	公司定期与客户确认客户的消耗量，在取得收款凭证后，确认销售收入		
		直销-非寄售	在取得了收款凭证后，确认销售收入		
境外	直销		报关出口、办理完境外承运手续后确认销售收入	报关出口、办理完境外承运手续时	报关单、提单

注：空运模式下，上表中的“提单”指运单。

①内销收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定，在销售产品多为定制化产品的情况下，以取得收款凭证，作为控制权转移时点是否恰当

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

在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：A、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；B、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；C、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；D、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；E、客户已接受该商品；F、其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

公司境内销售收入的确认依据中所述的“收款凭证”，一般指公司向客户发送的《产品清单》，《产品清单》中列明了产品的规格、型号、数量、销售价格等信息。公司一般会在产品发出的次月向客户发送《产品清单》，《产品清单》所列示的为上月发货、直至本月客户无异议的产品明细，即《产品清单》列示的均为客户已接受、认可的产品。

对于境内销售业务，公司在取得客户确认的产品清单时，客户应根据产品清单在规定的信用期内支付货款，即客户负有现时付款义务。同时，客户对产品清单进行确认，表示客户已接受产品，客户拥有产品的法定所有权并实物占有产品，并且取得产品所有权上的主要风险和报酬。

综上所述，内销业务中，公司将取得客户确认的产品清单的时间作为收入确认时点，将客户确认的产品清单作为收入确认依据，符合《企业会计准则》的规定。在销售产品多为定制化产品的情况下，以取得收款凭证作为控制权转移时点恰当。

②外销确认政策是否符合《企业会计准则》的规定，在销售产品多为定制化产品的情况下，以报关出口作为控制权转移时点是否恰当

依据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，公司应在客户取得相关商品控制权时确认收入。外销业务中，公司在产品报关出口、办理完境外承运手续

后会立即将提单（空运模式下指运单）信息提交至客户，客户能够依据运单合法取得和占有产品，能够允许或阻止其他方获得或使用产品，同时客户能够主导商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。根据前述迹象，公司合理判断在产品报关出口、办理完境外承运手续并将运单信息提交至客户后，客户已取得商品控制权。

外销业务中，公司境外客户主要为义齿技工所，技工所的下游客户是口腔医院及牙科诊所等。公司销售的产品虽为定制化产品，但根据交易习惯，如果义齿类产品未能满足患者要求，若义齿类产品在安装或佩戴至患者口中不合适时，境外技工所有能力对义齿进行微调加工或打磨，即义齿类产品交付给技工所后，公司即已完成合同所约定的履约义务。

综上所述，在外销业务中，公司将产品报关出口、办理完境外承运手续的时间作为收入确认时点，将报关单和提单（空运模式下指运单）作为收入确认依据，符合《企业会计准则》的规定。在销售产品多为定制化产品的情况下，以产品报关出口、办理完境外承运手续作为控制权转移时点恰当。

③收入确认政策与同行业可比公司对比

报告期内，公司收入确认政策与可比公司销售商品相关的收入确认政策对比如下：

可比公司	收入确认政策
现代牙科	与客户之合约收益于货品或服务的控制权转移予客户时确认，金额为反应本集团预期可收取作为交换货品或服务的代价。销售货品的收益于资产的控制权转移予客户的时间点确认，一般为交付货品时。
佳兆业健康	销售货品之收益乃于本集团向客户转移货品拥有权时确认。
赢冠口腔	本公司确认商品销售收入的具体原则：A、本公司产品销售收入确认的具体方法：产品发出，客户验收，经双方对账确认的时点确认收入。B、代加工活动已经基本结束，加工的产品达到与委托方约定的验收标准且已交付委托方验收时点确认收入。
家红齿科	针对义齿生产和销售，在订单已签订，通过第三方物流送货方式的，收入确认时点为在物流到货以后，物流记录显示已签收，即可确认收入；通过出口销售的方式，收入确认时点为产品报关完成时确认收入。针对提供医学技术培训服务和医疗服务，于劳务提供完成后确认收入。
家鸿口腔	A、境内销售业务家鸿口腔根据客户提交的产品设计单，完成产品生产制作并交付客户，在取得了收款凭证后，确认销售收入。境内销售业务按产品类型分为定制式的义齿类产品和标准化的种植类产品。义齿类产品的销售模式分为直销模式和经销商模式。直销模式和经销商模式的义齿类产品，家鸿口腔均是根据客户提交的产品设计单进行产品生产制作，将产品交付给客户后，在取得了收款凭证后，确认销售收入。种植类产

可比公司	收入确认政策
	品的销售模式分为直销模式和寄售模式。直销模式的种植类产品，家鸿口腔根据客户的订单提供对应的产品，在取得了收款凭证后，确认销售收入。寄售模式的种植类产品，家鸿口腔根据客户的通知，将种植类产品运输至客户仓库交由客户保管，家鸿口腔定期与客户确认其消耗量，在取得了收款凭证后，确认销售收入。B、境外销售业务为定制式的义齿类产品。家鸿口腔根据客户提交的产品制作单，完成产品生产，经检验合格后报关出口，办理完境外承运手续后确认销售收入。

公司与同行业可比公司的收入确认政策比较如下：

内销收入确认方面，现代牙科、佳兆业健康和家红齿科的收入确认时点为将产品交付给客户或转移货品所有权时确认收入，赢冠口腔的收入确认时点为产品发出、客户验收、经双方对账确认时。公司的收入确认政策与赢冠口腔相比不存在重大差异，与现代牙科、家红齿科、佳兆业健康相比较为谨慎。

外销收入确认方面，现代牙科和佳兆业健康的收入确认时点为将产品交付给客户或转移货品所有权时确认收入，家红齿科的收入确认时点为产品报关完成时确认收入，赢冠口腔没有外销收入。公司的收入确认政策与现代牙科、佳兆业健康和家红齿科相比不存在重大差异。

综上所述，公司各销售模式的收入确认方式、时点、依据符合《企业会计准则》的规定。

（2）境外销售产品如何进行退换货或维修返修，与主要客户关于产品质量保证等约定，退换货及维修返修情况，相关会计处理合规性

①境外销售产品进行退换货或维修返修的方式

公司境外客户主要为技工所，且销售的产品主要为定制化的义齿类产品。在境外销售业务中，义齿产品如果未能满足患者要求，主要是由于技工所的下游客户提供的定制项目参数或指标不够精准，例如牙模精度不高、牙齿色卡有色差，或者下游客户提出新的需求等原因。若义齿产品在安装或佩戴至患者口腔时存在不适，一般由境外技工所对义齿产品进行微调加工或打磨。少数经技工所调整后仍无法满足患者要求的产品，则会返回至公司进行返修。若返修后仍无法满足患者的要求，则公司会对该义齿类产品做退货处理。报告期内，公司境外销售业务的退货比例极低。

②与主要客户关于产品质量保证等约定

公司与境外客户的订单中未对质保期进行约定，依照公司与境外客户的交易惯例，固定类义齿产品的质保期为 2 年，活动类义齿产品和正畸产品的质保期为 1 年。

公司与境内客户进行合作时，通常以销售产品时附带的质保卡作为质保的依据。为规范公司产品质保期限，公司综合考虑产品类型、产品所耗费材料的品牌等对产品质保期限进行统一规定。报告期内，公司境内销售业务的产品质保期情况如下：

产品类型			内销业务质保政策
义齿类产品	固定类义齿	全瓷类	3 年
			5 年
			2 年
		金属类	2 年
	活动类义齿	钢托类、胶托类	1 年
	正畸产品	保持器类	3 个月、1 年
		矫治器类	1 年
种植类产品			2 年

报告期内，公司与前五大客户关于产品质量保证等约定如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售产品	销售收入	占营业收入比例	质保条款
2023 年度	1	NATIONAL DENTEX LABS LLC	义齿等	7,692.17	17.24%	未签订合同，订单中无质保条款。按照行业惯例，公司向境外客户提供固定修复类产品 2 年、活动及正畸产品 1 年的质保期。
	2	PAN-AM DENTAL, LLC	义齿等	4,379.64	9.82%	
	3	泰康拜博及其控制的企业（注 1）	义齿等	1,891.85	4.24%	合同中对不同材料品牌、不同细分类型的产品质保期做了详细的约定，质保期限在 1-3 年之间。
		苏州口腔医院（集团）有限公司（注 1）	义齿等	272.23	0.61%	合同中对不同材料品牌、不同细分类型的产品质保期做了详细的约定，质保期限在 1-5 年之间。
		北京泰康燕园康复医院有限公司（注 1）	义齿等	1.71	0.00%	双方约定产品保质期如下：活动类一年、固定类二年、固定+活动类二年、全瓷冠（高级）五年。对于保修期内产品质量问题或返工，乙方负责免费修改或重做。
	4	QUALITEDENTALE	义齿等	1,959.73	4.39%	未签订合同，订单中无质保条款。

期间	序号	客户名称	销售产品	销售收入	占营业收入比例	质保条款
	5	PROTEKET AS 及其控制的企业（注 2）	义齿等	1,833.76	4.11%	按照行业惯例，公司向境外客户提供固定修复类产品 2 年、活动及正畸产品 1 年的质保期。
	合计			**18,031.09**	**40.41%**	
2022 年度	1	NATIONAL DENTEX LABS LLC	义齿等	5,433.40	13.11%	未签订合同，订单中无质保条款。按照行业惯例，公司向境外客户提供固定修复类产品 2 年、活动及正畸产品 1 年的质保期。
	2	PAN-AM DENTAL, LLC	义齿等	4,045.32	9.76%	
	3	泰康拜博及其控制的企业（注 1）	义齿等	2,322.65	5.61%	合同中对不同材料品牌、不同细分类型的产品质保期做了详细的约定，质保期限在 1-5 年之间。
		苏州口腔医院（集团）有限公司（注 1）	义齿等	64.27	0.16%	合同中对不同材料品牌、不同细分类型的产品质保期做了详细的约定，质保期限在 1-5 年之间。
		北京泰康燕园康复医院有限公司（注 1）	义齿等	3.05	0.01%	双方约定产品保质期如下：活动类一年、固定类二年、固定+活动类二年、全瓷冠（高级）五年。对于保修期内产品质量问题或返工，乙方负责免费修改或重做。
	4	QUALITEDENTALE	义齿等	1,707.06	4.12%	未签订合同，订单中无质保条款。按照行业惯例，公司向境外客户提供固定修复类产品 2 年、活动及正畸产品 1 年的质保期。
	5	LD 集团（注 3）	义齿等	1,450.44	3.50%	
	合计			**15,026.19**	**36.27%**	

注 1：截至本回复出具之日，根据国家企业信用信息公示系统及信用中国（上海）查询结果，泰康拜博的控股股东为泰康人寿；泰康人寿持有上海高林昱泰私募投资基金合伙企业（有限合伙）99.8627%的出资份额，上海高林昱泰私募投资基金合伙企业（有限合伙）持有苏州口腔医院（集团）有限公司之控股股东苏州泓天医疗投资有限公司 95.5056%的股权；泰康人寿间接持有北京泰康燕园康复医院有限公司 100%的股权。

注 2：PROTEKET AS 成立于 2003 年，注册地位于挪威奥斯陆市，公司与该公司及其下属多家技工所开展业务。

注 3：LD 集团是由同一控制人控制的医院集团，医院成立于 1945 年，注册地位于法国巴黎市，主营业务提供牙科医疗服务；该集团的主要成员有 CENTRE DENTAIRE MAGENTA、COSEM COORD OEUVRES SOCIALES、CENTRE EVRY ILAN 等。

③退换货及维修返修情况，相关会计处理合规性

A、退换货情况及相关会计处理合规性

公司销售的产品主要为定制式义齿类产品和标准化种植类产品。

定制式义齿类产品是根据特定患者的口腔状况及需求进行生产的，因此，义齿类产品不存在换货的情况。如果义齿类产品不能满足患者的需求，则会进行返修或重做。如果义齿类产品返修或重做后仍无法满足客户的要求，则公司会对该

义齿类产品做退货处理。

种植类产品若发生了种植失败的情形，公司在核实后会给予客户退货处理。公司取得客户的退货产品后，会按照与供应商的约定将产品退回给供应商，供应商核实后重新提供合格产品给公司。

报告期各期，公司退货金额占主营业务收入的比例均小于 1%，具体情况如下：

单位：万元

项目		2023 年度	2022 年度
退货金额	义齿类产品退货金额	245.86	191.73
	种植类产品退货金额	72.03	58.60
	合计	**317.89**	**250.33**
退货比例	义齿类产品退货比例	0.56%	0.48%
	种植类产品退货比例	0.16%	0.15%
	合计	**0.73%**	**0.62%**

注：退货比例=退货金额÷主营业务收入。

报告期内，公司针对退货的相关会计处理如下：

义齿类产品：鉴于原产品已无使用价值，公司冲减退货当期营业收入及销项税。

种植类产品：鉴于供应商会给予公司免费更换，公司冲减营业成本，计入库存商品，同时冲减退货当期的营业收入及销项税。

综上所述，公司对于产品退换货的会计处理，符合《企业会计准则》的规定。

B、维修返修情况及相关会计处理合规性

公司会产生返修的产品为定制化义齿类产品，若产品不能满足客户或患者的要求，按照合同约定或行业惯例，公司需要免费返修。报告期内，公司产品返修情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
实际发生的产品返修费（A）	1,270.87	1,213.70
义齿类产品的收入（B）	38,594.85	33,654.52
实际发生的产品返修费占收入的比例（C=A/B）	3.29%	3.61%

报告期内，公司实际发生的返修费占义齿类产品的收入比例较低，分别为

3.61%和 3.29%，低于公司返修费的计提比例 4.40%，公司产品的质量较为稳定，不存在大幅波动。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条规定：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量”。

公司定制化义齿产品的返修义务属于公司需承担的现时义务、并且发生返修时会导致经济利益流出企业、返修费相关金额能够可靠地计量，公司应确认与产品返修相关的预计负债。

报告期内，公司针对返修的相关会计处理如下：

A、每期末计算应确认的返修费金额时：

借：销售费用

贷：预计负债

B、实际发生产品返修时：

借：预计负债

贷：原材料/应付职工薪酬等

综上所述，公司对于产品返修费的会计处理，符合《企业会计准则》的规定。

2、结合主要经销商终端销售情况、期末库存及期后销售情况、期后退换货情况、回款情况等，说明公司认定买断式经销的原因及合理性，是否存在利用经销商压货等方式提前确认收入的情形，对经销商补贴、返利的会计处理方式及合规性

（1）主要经销商终端销售情况、期末库存及期后销售情况、期后退换货情况、回款情况

公司义齿产品境内销售模式以直销模式为主、以经销模式为辅。报告期内，公司主营业务中两种模式下的销售情况如下表所示：

单位：万元

销售模式	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
直销模式	42,379.45	97.03%	39,096.60	96.91%
经销模式	1,296.81	2.97%	1,247.08	3.09%
合计	**43,676.27**	**100.00%**	**40,343.69**	**100.00%**

公司销售给经销商的产品均为定制化义齿类产品，即由终端客户的医生根据每个患者的需求和口腔状况下达采购订单，每个订单上列明了产品种类、材质、颜色、大小、形状等各项需求，公司根据订单上的要求为患者生产契合其口腔状况的义齿。公司销售给经销商的定制化义齿类产品均已实现终端销售。

由于终端客户的医生需要根据预计产品交期预约患者再次就诊，因此对产品交期的要求较为严格，为满足终端客户的产品交期要求，公司完成义齿类产品的生产后，会及时将货物寄送至各经销商，各经销商收到货物后会马上将货物配送至终端客户处。一般情况下，经销商期末无库存。

报告期内，公司经销商数量分别为 17 家和 18 家，整体较为稳定。报告期各期，公司前五大经销商的销售情况、退货情况和期后回款情况如下表所示：

单位：万元

期间	序号	经销商名称	销售收入	占当期经销收入的比例	期后退货金额	期后退换货占比	应收账款期末余额	期后回款金额	期后回款比例
2023 年度	1	云南鸿酉齿科有限公司	424.17	32.71%	1.40	0.33%	269.47	260.00	96.49%
	2	海口市诚鸿口腔医疗器械有限公司	245.01	18.89%	1.50	0.61%	195.86	104.03	53.11%
	3	新疆元美家禾医疗器械设备有限公司	232.75	17.95%	1.61	0.69%	272.21	135.25	49.69%
	4	长春市风向医疗器械有限公司	70.73	5.45%	0.27	0.38%	3.93	3.93	100.00%
	5	东阳市宇帆医疗器械有限公司	58.93	4.54%	0.05	0.09%	2.07	2.07	100.00%
	合计		**1,031.58**	**79.54%**	**4.83**	**0.47%**	**743.54**	**505.28**	**67.96%**
2022 年度	1	云南鸿酉齿科有限公司和云南兑叠医疗器械有限公司	473.73	37.99%	3.89	0.82%	213.32	213.32	100.00%
	2	海口市诚鸿口腔医疗器械有限公司	272.66	21.86%	3.48	1.28%	182.38	182.38	100.00%
	3	新疆元美家禾医疗器械设备有限公司	114.56	9.19%	3.46	3.02%	205.92	205.92	100.00%

期间	序号	经销商名称	销售收入	占当期经销收入的比例	期后退货金额	期后退换货占比	应收账款期末余额	期后回款金额	期后回款比例
	4	宁波市亿嘉医疗设备有限公司	75.55	6.06%	-	-	0.89	0.89	100.00%
	5	长春市风向医疗器械有限公司	53.96	4.33%	1.92	3.57%	8.96	8.96	100.00%
	合计		**990.46**	**79.42%**	**12.75**	**1.29%**	**611.48**	**611.48**	**100.00%**

注：期后退换货和期后回款数据均截止至 2024 年 6 月 30 日。

报告期内，公司主要经销商客户存在小额退货的情况，退货的主要原因是产品未达到订单要求，包括患者个人对义齿的最终的色泽、咬合等效果不满意或者经多次返修后仍未达到医生和患者的要求而退货的情形。报告期各期，主要经销商客户期后退货金额占当期销售额的比例较低。由于公司销售给经销商客户的产品为定制式义齿类产品，不具备通用性，因此不存在换货的情况。

报告期内，公司主要经销商客户期后回款情况良好。截至 2024 年 6 月 30 日，2022 年度和 2023 年度前五大经销商客户期末应收账款的期后回款比例分别为 100.00%和 67.96%。2023 年度前五大经销商客户期末应收账款的期后回款比例略低，主要是由于其回款数据仅涉及 2024 年 1-6 月。

（2）公司认定买断式经销的原因及合理性，是否存在利用经销商压货等方式提前确认收入的情形，对经销商补贴、返利的会计处理方式及合规性

公司与经销商签订的经销协议中约定，公司定期提供产品清单，经销商在收到产品清单后需及时核对，并依据产品清单上列示的金额支付货款。根据双方的交易习惯，经销商在对产品清单确认后，除产品未达到订单要求外，公司不予退货。经销商对产品清单进行确认表示产品所有权上的主要风险和报酬或产品控制权已转移至经销商，公司在收到经其确认的产品清单时确认收入，确认收入的依据为经销商签字或盖章确认的产品清单。综上所述，公司的经销模式为买断式经销。

公司向经销商销售的产品为定制化的义齿类产品，即需要根据每个患者的需求和口腔状况进行制作，不具备通用性。一般情况下，经销商期末无库存。因此不存在利用经销商压货等方式提前确认收入的情形。

报告期内，公司对经销商没有补贴或返利政策，不涉及相关会计处理。

3、对经销代理的产品，公司的身份是主要责任人还是代理人，在销售前是否拥有产品控制权，按照总额法或净额法确认收入及合理性

报告期内，公司经销代理的产品为登士柏、盖氏制药等厂商的种植类产品。根据公司经销代理的业务性质，公司在销售前拥有对产品的控制权，其符合企业会计准则中的主要责任人条件，采取总额法确认收入。具体判断情况如下：

（1）公司承担向客户转让商品的主要责任

公司与客户签订的销售合同中约定了公司负有向客户销售其代理产品的全部责任，在双方交易的过程中，相关的风险和报酬均由公司承担和享有，如产品价格的波动风险、产品质量问题而导致的退换货风险、应收款项回收的信用风险等。因此，公司承担了产品销售过程中的主要责任。

（2）公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险

公司采购种植体、骨粉及骨膜等产品后，由供应商发货至公司仓库并由公司进行保管和安排，公司自产品接收后就承担了货物毁损灭失的风险、货物价值下跌等风险。在销售经销代理产品的过程中，公司承担了交易过程中的一般存货风险，即存货所有权上的主要风险和报酬。

（3）公司有权自主决定所交易商品的价格

除受国家集采政策的影响外，公司主要通过招投标或商务谈判的方式确定与客户之间的交易价格，公司有权自主决定所交易商品的价格。

（4）其他相关事实和情况

公司能够自主控制货物运输物流，能够自主选择销售客户并与其签订合同，在授权的区域范围内开展销售业务，不受上游供应商的限制。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。”

综上所述，公司负有向客户交付商品的首要责任，同时在转让商品之前承担了该商品的存货风险，在开展业务时与客户签署合同时有自主定价权，相关商品

销售前已取得该商品的控制权，根据收入准则的相关判断原则，对于经销代理的产品，公司的身份是主要责任人，按照总额法确认收入具有合理性。

（六）说明存在寄售销售模式的原因，是否符合行业惯例，各期对应客户及收入情况；说明寄售模式下有关产品入库、领用、对账、开票等方面内控制度的制定和执行情况，寄售模式的收入确认金额是否充分、准确，是否存在通过调整对账时间等方式调节寄售收入的情形

1、存在寄售销售模式的原因，是否符合行业惯例，各期对应客户及收入情况

公司采用寄售模式进行销售的产品为标准化的种植类产品。由于种植类产品的规格型号众多、单价较高，医生需要根据患者的口腔情况选择适合患者的种植体及配件等产品，患者需使用的种植类产品的型号和数量均无法预估，因此，对于种植类产品使用量大的客户，公司在客户处设立寄售仓库。公司寄售客户的仓库中存在其他供应商寄售的种植类产品，标准化的种植类产品存在寄售模式符合行业惯例。

报告期内，公司寄售模式下种植类产品的销售情况如下：

单位：万元

类型	2023 年度		2022 年度	
	金额	占种植类产品收入的比例	金额	占种植类产品收入的比例
寄售模式	2,340.16	46.05%	2,991.39	44.72%

报告期内，寄售模式下前五大客户的基本情况及其销售收入如下表所示：

单位：万元

期间	序号	客户名称	主营业务收入	占寄售模式种植类产品收入的比例	客户类型
2023 年度	1	深圳麦芽医疗控股有限公司	825.80	35.29%	民营机构
	2	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	174.46	7.46%	公立医院
	3	深圳市人民医院	133.85	5.72%	公立医院
	4	深圳市罗湖区人民医院	110.71	4.73%	公立医院
	5	中山大学附属口腔医院	98.48	4.21%	公立医院
	合计		**1,343.31**	**57.40%**	
2022 年度	1	中山大学附属口腔医院	586.79	19.62%	公立医院
	2	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	513.93	17.18%	公立医院

期间	序号	客户名称	主营业务收入	占寄售模式种植类产品收入的比例	客户类型
	3	深圳市人民医院	308.75	10.32%	公立医院
	4	深圳麦芽医疗控股有限公司	301.35	10.07%	民营机构
	5	广州医药股份有限公司	198.71	6.64%	国有企业
	合计		**1,909.53**	**63.83%**	

注：公司销售给寄售客户的种植类产品中，部分产品采用寄售模式，部分产品采用非寄售模式，上表中的销售收入仅为该客户寄售模式下的销售收入。

报告期内，公司寄售模式下公立医院客户的销售额出现下降，主要原因为2023年4-8月公司失去登士柏种植类产品在部分客户（以公立医院为主）处经销代理权，以及2023年种植体及配件受“集中带量采购”政策影响，平均销售单价大幅下降。

2、寄售模式下有关产品入库、领用、对账、开票等方面内控制度的制定和执行情况，寄售模式的收入确认金额是否充分、准确，是否存在通过调整对账时间等方式调节寄售收入的情形

公司针对寄售模式下的存货建立了健全的内控制度：

（1）开设寄售库存管理模块，记录寄售存货入库信息

公司在SAP系统中开设寄售库存管理模块，公司根据客户需求将种植类产品寄送至客户的寄售仓库时，库管员在SAP系统中将该部分产品的库位转移至寄售库存模块。公司通过查询SAP中的寄售库存模块，即可了解各寄售客户的寄售存货入库情况，了解寄售模式下相关存货的规格、型号、数量等信息。

（2）每月与客户对账，确认其领用和消耗情况

公司每月与客户确定其实际领用和消耗的情况，公司根据与客户约定的产品价格和客户实际消耗情况制作产品清单，由客户审核后盖章或签字确认。

（3）开具发票

公司与客户定期确认消耗情况后，给客户开具发票。

（4）寄售存货的盘点

出于对寄售库存的管理，公司会定期或不定期对客户寄售仓中的存货进行盘点。

公司严格按照寄售相关的内控制度管理相关产品，对寄售存货的入库、领用、对账和开票等整个业务流程进行控制。

公司每月与客户确认其领用和消耗情况，确保收入确认的完整性和准确性，不存在通过调整对账时间等方式调节寄售收入的情形，公司寄售模式的收入确认金额充分、准确。

（七）说明客商重合的背景和合理性、交易价格公允性，是否符合同行业公司惯例，客商重合的交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异；重合的客户与供应商是否存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形；说明报告期内存在第三方回款的原因，对应客户名称、第三方回款金额及占该客户销售收入的比例，相关收入的真实性及公司回款内控的有效性

1、说明客商重合的背景和合理性、交易价格公允性，是否符合同行业公司惯例，客商重合的交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异

（1）说明客商重合的背景和合理性、交易价格公允性，是否符合同行业公司惯例

报告期内，公司存在客商重合的情况，但公司与其采购的物料和服务与销售的产品和服务在内容、用途上并不同，相关交易均系正常商业背景下开展的业务合作，具有必要性和合理性。报告期内，公司客商重合的具体情况如下表所示：

单位：万元

客户/供应商名称		销售内容	采购内容	销售额		采购额	
				2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度
1、登士柏集团	登士柏西诺德牙科产品（上海）有限公司	销售骨粉、骨膜及其他产品	种植体及配件	70.76	25.29	2,449.98	1,477.06
	登士柏（天津）国际贸易有限公司	/	瓷粉、氧化锆瓷块、普通金属等	-	-	328.21	241.15
2、深圳市固特福精密科技有限公司		出租设备、销售产品等	种植导板、个性化基台、种植桥等产品	92.31	94.54	462.22	790.25
3、经销商	海口市诚鸿口腔医疗器械有限公司	义齿类产品	技术服务费	245.01	272.66	-	0.09
	云南兑叠医疗器械有限公司	义齿类产品	技术服务费	-	194.04	-	35.70
	福州欧妍医疗科技有限公司	义齿类产品	技术服务费	36.42	42.06	0.28	0.82
	新疆元美家禾医疗器械设备有限公司	义齿类产品	技术服务费	232.75	114.56	64.46	43.21
	东阳市宇帆医疗器械有限公司	义齿类产品	技术服务费	58.93	53.14	21.25	14.09
	云南鸿酉齿科有限公司	义齿类产品	技术服务费	424.17	279.69	98.02	61.48
4、深圳市瑞诚医疗器械有限公司		种植类产品、设备	种植类产品（其他品牌）	-	277.85	-	0.15
5、中国医疗器械有限公司	国药集团北京医疗器械有限公司	/	非骨粉及骨膜类种植类产品	-	-	-	22.00
	国药集团广东医疗器械供应链有限公司	/	设备等	-	-	16.19	0.53
	国药集团中科器深圳有限公司	骨粉及骨膜类种植类产品	/	0.67	31.28	-	-
6、种植类产品调货	福州创诚医疗器械有限公司	种植类产品	种植类产品	-	6.22	-	7.37
	广州医路精密医疗器械有限公司	义齿类材料、种植类产品	种植类产品	3.90	0.64	2.82	6.37
	上海融谦生物科技有限公司	种植类产品	种植类产品	-	0.27	-	1.58
	广州伯德医疗器械有限公司	种植类产品	种植类产品	0.03	0.39	14.81	2.69
	北京盛源鸿康医疗科技有限公司	种植类产品	种植类产品、义齿类材料	-	0.04	-	6.92

客户/供应商名称		销售内容	采购内容	销售额		采购额	
				2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度
	（含北京索莱宝科技有限公司）						
7、其他客户/供应商	诺保科商贸（上海）有限公司	义齿类产品	种植类产品（其他品牌）	1.93	-	9.88	84.33
	深圳市杰威尔医疗科技有限公司	义齿类材料	种植类产品（其他品牌）、加工费	-	0.25	24.47	30.84
	上海勤辉医疗器械有限公司	设备等	义齿类产品	-	15.40	23.23	1.10
	深圳市开心医疗器械有限公司	种植类产品	义齿矫正材料类等	-	0.06	2.74	1.35
	长沙美冠达牙科医疗器械有限公司	义齿类产品	种植类产品	-	9.56	-	0.77
	佛山市正阳医疗器械有限公司	种植类产品	种植类产品（其他品牌）	-	1.29	-	5.30
	深圳市尔瑞医疗器械有限公司	种植类产品	种植类产品（其他品牌）	-	2.80	-	8.30
	上海埃蒙迪材料科技股份有限公司	义齿类产品	义齿类材料	0.53	-	-	-
	奥齿泰（深圳）商贸有限公司	种植类产品	种植类产品（其他品牌）	1.33	-	0.51	0.44
合计				**1,168.73**	**1,422.02**	**3,519.08**	**2,843.87**

①登士柏集团

公司向登士柏集团采购的产品主要为种植体及配件、瓷粉、氧化锆瓷块、普通金属等，采购额较大。

公司作为登士柏种植类产品的经销商，向登士柏西诺德牙科产品（上海）有限公司采购种植体及配件主要用于对外销售。公司向登士柏（天津）国际贸易有限公司采购的瓷粉、氧化锆瓷块、普通金属等主要用于义齿类产品的制作，为相关产品的原材料。

公司向登士柏西诺德牙科产品（上海）有限公司销售的产品主要为盖氏制药骨粉和骨膜等少量产品，交易额较小。公司为盖氏制药骨粉及骨膜等产品的经销商，登士柏根据自身经营需要向公司进行采购，具有商业合理性。

报告期内，公司向登士柏销售和采购属于独立的购销业务，分别在销售和采购时按照市场行情独立定价，公司向登士柏销售骨粉骨膜等产品的价格与公司向其他同类客户销售相关产品的价格基本一致。综上，报告期内公司与登士柏集团的交易价格公允。

②固特福

A、公司向固特福采购种植修复类产品等

报告期内，公司与固特福签署了《年度采购合同》和《质量保证协议》，向固特福采购种植导板、个性化基台、种植桥等种植修复类产品。报告期内，公司向固特福采购产品及服务的金额分别为 790.25 万元和 462.22 万元，占各期采购额的比重分别为 7.27%和 3.81%。报告期内，公司向其他供应商采购同类产品的价格与向固特福采购的价格无重大差异，交易价格公允。

B、公司向固特福销售义齿和模型

报告期内，公司与固特福签署了《口腔科器械销售合同书》。报告期内，公司向固特福销售了义齿和 3D 打印模型等产品，金额分别为 15.26 万元和 13.03 万元，占各期营业收入的比重分别为 0.04%和 0.03%。由于固特福从事种植导板、种植桥等产品设计和生产需要义齿样品等材料进行加工和实验，因此其向公司采购义齿、模型等产品具有商业合理性，交易价格公允。

C、公司向固特福出租机器设备

根据公司与固特福合作协议安排及基于固特福生产需要，公司将 2 台镗铣加工设备出租给固特福，该等设备原值合计 623.31 万元，综合设备成本及资金成本，并经双方协商，报告期内租赁费确定为每月 6.61 万元（不含税），各年度租赁收入占营业收入的比重分别为 0.19%和 0.18%。

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

报告期内，公司向固特福的销售和采购属于独立的购销业务，相关定价均是交易双方在考虑成本及市场供求的基础上协商确定，不存在将销售价格与采购价格进行挂钩定价的机制，公司与固特福之间的交易价格公允。

③经销商

公司向经销商主要销售义齿类产品等，同时又向经销商采购技术服务费，主要原因是公司从 2019 年 1 月起陆续与新疆、云南、海南、福建等地的经销商达成合作，将公司在当地原有的民营医院、诊所客户（不包括公立医院客户和泰康拜博旗下医院、诊所）转给当地经销商，公司以卖断式方式销售产品给经销商，经销商再销售给客户，并鼓励经销商在当地开拓新的客户；同时，公司在前述地区存在的公立医院客户和泰康拜博旗下医院、诊所客户，销售规模相对较小，公司单独投入营销人员进行维护成本较高，因此公司将前述地区的一些直销客户委托给经销商进行日常维护，比如收取牙模、送货或者售后服务等，并向经销商支付一定比例的费用。公司向经销商既有销售又有采购的原因具有合理性。

报告期内，公司向经销商的销售和采购属于独立的购销业务，公司主要根据对其他地区中小规模民营医院和诊所客户的销售价格，公司通过经销商开拓、维护相关客户可节省的销售成本，以及经销商合理的利润空间定价，价格公允。报告期内，公司向经销商支付的技术服务费，主要根据通过经销商维护相关客户可节省的销售成本，通过商务谈判方式与经销商商定价格，价格公允。

④深圳市瑞诚医疗器械有限公司

2022 年度，公司从登士柏采购种植类产品后销售给深圳市瑞诚医疗器械有限公司（以下简称“瑞诚医疗”），实现销售额 233.34 万元，另外公司向瑞诚医

疗销售设备，销售额为 44.51 万元。同时，公司向瑞诚医疗采购 0.15 万元其他品牌的种植类产品。公司与瑞诚医疗的采销交易中交易价格公允。

⑤中国医疗器械有限公司

报告期内，公司与中国医疗器械有限公司不同子公司分别存在采购或销售业务：公司向国药集团北京医疗器械有限公司的采购主要是由于该公司为登士柏的经销商，当产品型号缺货且客户需求紧急时互相之间的调货；公司向国药集团广东医疗器械供应链有限公司的采购主要为机器设备采购；公司向国药集团中科器深圳有限公司的销售主要为骨粉及骨膜类产品的销售。公司与中国医疗器械有限公司各子公司之间的采购和销售业务具有合理性且交易价格公允。

⑥种植类产品调货

报告期内，公司向福州创诚医疗器械有限公司、广州医路精密医疗器械有限公司、上海融谦生物科技有限公司、广州伯德医疗器械有限公司、北京盛源鸿康医疗科技有限公司同时存在小额的采购和销售，主要是由于前述公司都是登士柏种植类产品的经销商，在产品型号缺货且客户需求紧急时相互之间会有小部分调货。此类交易具有合理性且交易价格公允。

⑦其他客户/供应商

报告期内，公司向其他客户/供应商采购和销售的金额较小，主要系少部分临时性的采购和销售需求，交易具有合理性且交易价格公允。

同行业可比公司现代牙科、佳兆业健康、赢冠口腔、家红齿科的年度报告中未披露客商重叠情况。经检索公开资料，新三板挂牌的医疗器械行业公司巨鼎医疗、北琪医疗、慧影医疗在其申报报告期内存在客商重合的情形。报告期内，公司存在客户与供应商重合的情况均是基于自身业务开展的实际需求。

综上所述，报告期内公司存在客户与供应商重叠情况，相关交易具有商业合理性，交易价格公允，符合行业惯例。

（2）客商重合的交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异

公司客商重合的交易实质不是委托加工业务。公司客商重合所涉业务主要为

产品、材料或设备的买卖以及接受技术服务，公司与相关交易方的交易标的不属于材料及相关加工业务，并且公司对所采购的商品或服务拥有完全的控制权。公司采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

医疗器械行业公司针对客商重合交易的会计处理方式如下表所示：

公司名称	处理方法
巨鼎医疗	对客商重合对象的销售或采购以总额法确认收入
北琪医疗	收付款分开核算，不存在收付相抵情况
慧影医疗	收付款在各交易主体间，分开核算，不存在互相收付相抵的情况

由上表可知，公司按照总额法确认收入与同行业公司不存在重大差异。

2、重合的客户与供应商是否存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形

公司与客商重合主体之间的交易均具有真实的交易背景且定价公允，不存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形。

3、说明报告期内存在第三方回款的原因，对应客户名称、第三方回款金额及占该客户销售收入的比例，相关收入的真实性及公司回款内控的有效性

（1）说明报告期内存在第三方回款的原因，对应客户名称、第三方回款金额及占该客户销售收入的比例

报告期内，公司第三方回款的总体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
第三方回款	境内	境外	境内	境外
	631.37	6,830.48	425.90	5,832.47
第三方回款金额合计	7,461.84		6,258.37	
其中：同一控制下的企业代付	252.69	6,804.93	113.35	5,787.46
剔除同一控制下企业代付后的第三方回款金额	404.22		357.56	
营业收入	44,605.68		41,432.48	
第三方回款占营业收入的比例	16.73%		15.10%	
第三方回款占营业收入的比例（剔除同一控制下企业代付后）	0.91%		0.86%	

报告期内，公司境内第三方回款金额分别为 425.90 万元和 631.37 万元，主

要为个体工商户经营者或个人独资企业投资人代付、以及客户同一实际控制人控制的公司代付以及地区性采购平台或国库、财政局代付。

报告期内，境内主要第三方回款客户情况如下：

单位：万元

项目		客户名称	第三方回款原因	第三方回款金额	占境内第三方回款的比例	含税营业收入	占该客户含税营业收入比例
2023年度	1	泰康拜博及其控制的企业	同一实际控制人控制的公司代付	149.63	23.70%	2,137.79	7.00%
	2	上海市杨浦区王钢私立口腔诊所	同一实际控制人控制的公司代付	59.25	9.38%	37.46	158.14%
		上海美璟口腔门诊部有限公司	同一实际控制人控制的公司代付	9.73	1.54%	7.29	133.45%
	3	武汉市洪山区金诺口腔门诊部	客户的投资人或经营者代付	63.32	10.03%	56.90	111.28%
	4	深圳市罗湖区人民医院（注）	事业单位体系内代付	42.89	6.79%	227.40	18.86%
	5	杭州市第三人民医院	地区性采购平台或国库、财政局代付	33.58	5.32%	30.95	108.48%
	合计			**358.39**	**56.76%**	**2,497.79**	**14.35%**
2022年度	1	上海市杨浦区王钢私立口腔诊所	同一实际控制人控制的公司代付	43.54	10.22%	79.85	54.53%
		上海美璟口腔门诊部有限公司	同一实际控制人控制的公司代付	26.21	6.15%	31.17	84.08%
	2	武汉市洪山区金诺口腔门诊部	客户的投资人或经营者代付	37.83	8.88%	57.66	65.62%
	3	杭州市第三人民医院	地区性采购平台或国库、财政局代付	32.85	7.71%	38.41	85.52%
	4	衡水市桃城区赵明口腔诊所	客户的投资人或经营者代付	27.24	6.40%	27.73	98.22%
	5	北京韩文利口腔诊所	客户的投资人或经营者代付	24.27	5.70%	29.03	83.60%
	合计			**191.93**	**45.07%**	**263.85**	**72.74%**

注 1：深圳市罗湖区人民医院的销售额包含了该医院及其下属社康的销售额。

注 2：上海市杨浦区王钢私立口腔诊所及上海美璟口腔门诊部有限公司为同一实际控制人控制的企业。

报告期内，泰康拜博及其控制的企业主要由各门店自行支付货款，存在同一实际控制人控制的公司代付的原因主要为：报告期内少数门店存在闭店、转让等情况，相关货款由泰康拜博其他主体代付。

报告期内，上海市杨浦区王钢私立口腔诊所和上海美璟口腔门诊部有限公司存在同一实际控制人控制的公司代付，主要原因为前述两家公司与其代付方均为

公司的客户，相关货款由代付方统一支付。

武汉市洪山区金诺口腔门诊部、衡水市桃城区赵明口腔诊所和北京韩文利口腔诊所三家客户为个体工商户或个人独资企业，报告期内相关货款由其投资人或经营者代付。

深圳市罗湖区人民医院为公立医院客户，根据其自身支付安排，深圳市罗湖区人民医院义齿、种植体及配件的货款主要由其直接支付，其骨粉货款及下属社康的货款主要由深圳市罗湖医院集团代付。罗湖医院集团为罗湖区内多家医院、社康、研究院等机构共同组成的一体化紧密型唯一法人代表的医院集团，属于公立医疗机构。

杭州市第三人民医院为公立医院客户，根据其自身支付安排，其货款主要由浙江省药械采购中心代付。

报告期内，公司境外第三方回款金额分别为 5,832.47 万元和 6,830.48 万元，主要为客户同一实际控制人控制的公司代付。

报告期内，境外主要第三方回款客户情况如下：

单位：万元

项目	客户名称	第三方回款原因	第三方回款金额	占境外第三方回款的比例	营业收入	占该客户主营业务收入比例
2023年度	NATIONAL DENTEX LABS LLC	客户同一实际控制人控制的公司代付	5,662.23	82.90%	7,692.17	73.61%
	LD 集团	客户同一实际控制人控制的公司代付	975.68	14.28%	1,432.48	68.11%
	PAN-AM DENTAL,LLC	客户同一实际控制人控制的公司代付	122.39	1.79%	4,379.64	2.79%
	合计		**6,760.30**	**98.97%**	**13,504.29**	**50.06%**
2022年度	NATIONAL DENTEX LABS LLC	客户同一实际控制人控制的公司代付	4,919.26	84.34%	5,433.40	90.54%
	LD 集团	客户同一实际控制人控制的公司代付	743.12	12.74%	1,450.44	51.23%
	PAN-AM DENTAL, LLC	客户同一实际控制人控制的公司代付	125.08	2.14%	4,045.32	3.09%

项目	客户名称	第三方回款原因	第三方回款金额	占境外第三方回款的比例	营业收入	占该客户主营业务收入比例
	合计		**5,787.46**	**99.23%**	**10,929.17**	**52.95%**

注：由于公司境外第三方回款的集中度较高，故主要披露前三大境外第三方回款的情况。

NATIONAL DENTEX LABS LLC 的代付情况主要为：公司主要客户 SENTAGE CORPORATION 在 2021 年被 NATIONAL DENTEX LABS LLC 收购，收购后 SENTAGE CORPORATION 与 NATIONAL DENTEX LLC、TRIDENT LABS LLC.为同一控制下的公司，出于结算便利考虑，三家公司款项通过 NATIONAL DENTEX LLC 统一支付。

LD 集团的代付情况主要为：对于破产重整事项之前产生的货款，出于结算便利性考虑，主要通过集团内的 1-2 家主体代付集团内多家医院的货款；对于破产重整期间的货款，主要通过同一实际控制人控制的企业代付集团内各医院的货款。

PAN-AM DENTAL, LLC 的代付情况主要为 PAN-AM DENTAL, LLC 代付其子公司的货款。

（2）相关收入的真实性及公司回款内控的有效性

报告期内，公司的第三方回款与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性，第三方回款的付款方不是公司的关联方，公司相关收入真实。

报告期内，公司第三方回款均经过内部审批，境内第三方回款的代付方主要为个体工商户经营者或个人独资企业投资人代付、以及客户同一实际控制人控制的公司代付以及地区性采购平台或国库、财政局代付，境外第三方回款的代付方主要为客户同一实际控制人控制的企业，代付关系清晰，与相关销售收入勾稽一致并具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，公司能够合理区分不同类别的第三方回款并进行统计，与回款相关的内部控制有效。

（八）说明国内主要销售地区执行“集中带量”“两票制”等政策的情况，公司产品参与“集中带量”中标的具体情况，包括但不限于地区、起始时间、采购金额、数量及价格等；全面推行“集中带量”“两票制”等相关政策对公司订单获取及销售模式的影响，公司拟采取的应对措施及有效性

1、说明国内主要销售地区执行“集中带量”“两票制”等政策的情况，公司产品参与“集中带量”中标的具体情况，包括但不限于地区、起始时间、采购金额、数量及价格等

（1）国内主要销售地区执行“集中带量”“两票制”等政策的情况

①“集中带量”政策的主要情况

2021 年，国家医保局等八部门印发《关于开展国家组织高值医用耗材集中带量采购和使用的指导意见》（医保发〔2021〕31 号），文件指出“由国家拟定基本政策和要求，组织各地区形成联盟，以公立医疗机构为执行主体，开展国家组织高值医用耗材集中带量采购。”

2022 年 1 月，国务院常务会议决定，逐步扩大高值医用耗材集采覆盖面，明确要求将群众关注的种植牙纳入集采范围。2022 年 5 月，国家卫生健康委等九部委联合印发《2022 年纠正医药购销领域和医疗服务中不正之风工作要点》（国卫医函〔2022〕84 号），部署“规范牙科医疗服务和耗材收费”。国家医疗保障局在广泛调研调查和征求意见的基础上，决定开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理。

2022 年 9 月，国家医疗保障局发布了《国家医疗保障局关于开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理的通知》（医保发〔2022〕27 号），指出将“开展全面覆盖公立和民营医疗机构的口腔种植价格专项治理工作”，“规范口腔种植医疗服务和耗材收费方式”，“精心组织开展种植牙耗材集中采购”，同时指出“由四川省医疗保障局牵头组建种植牙耗材省际采购联盟，各省份均应参加。”

2022 年 9 月，口腔种植体系统省际联盟集中带量采购办公室发布了《口腔种植体系统省际联盟集中带量采购公告（第 1 号）》，明确了口腔种植体系统集中带量采购的相关安排。2022 年 12 月，口腔种植体系统省际联盟集中带量采购办公室发布了《口腔种植体系统省际联盟集中带量采购公告（第 2 号）》，该文件发

布了《口腔种植体系统省际联盟集中带量采购文件（LM-OI-2022-1）》，采购文件中规定：本次口腔种植体系统集中带量采购周期为 3 年，起始时间以联盟各地区中选结果实际执行之日起计算；医疗机构每年参考上年度临床实际使用情况、企业供应情况等因素确定协议采购量，原则上不低于前一年整体实际使用量，不低于同中选企业上年协议采购量的 90%；采购周期内，医疗机构优先使用本次集中带量采购中选产品系统，并确保完成协议采购量。

2023 年 1 月 19 日，口腔种植体系统省际联盟集中带量采购办公室公布了《关于公布口腔种植体系统省际联盟集中带量采购中选结果的通知》。根据该通知，公司经销的登士柏品牌共有两类种植体系统中标，公司经销的种植体及配件属于登士柏该次中标产品。公司种植体及配件的经销区域主要在广东省内，广东省本次口腔种植体系统省际联盟集中带量采购周期从 2023 年 4 月 20 日起至 2026 年 4 月 19 日，周期为 3 年。

②“两票制”政策的主要情况

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

公司主要销售地区（最近两年销售收入金额合计占最近两年境内主营业务收入比重在 1%以上）为广东、江苏、上海、北京、湖北、浙江、云南、四川、新疆、海南，前述地区最近两年的销售收入合计占公司最近两年境内主营业务收入的 96.62%。

截至本回复出具之日，公司主要销售地区均未明确实施“两票制”。具体情况如下：

序号	地区	政策文件	发文时间	主要内容
1	广东	《关于巩固破除以药补医成果进一步深化公立医院综合改革的通知》	2018 年 6 月	鼓励有条件的公立医疗机构实行医用耗材购销“两票制”
		《广东省深化公立医院综合改革行动方案》	2018 年 6 月	改进药品和医用耗材供应链管理，落实“两票制”

序号	地区	政策文件	发文时间	主要内容
		《广东省 2018 年纠正医疗购销领域和医疗服务中不正之风专项治理工作要点》	2018 年 12 月	逐步推行高值医用耗材购销“两票制”
2	湖北	《湖北省人民政府办公厅关于印发<“健康湖北 2030”行动纲要重点任务分工方案>的通知》	2017 年 8 月	实施药品采购“两票制”改革，落实医疗机构药品分类采购，推进带量采购，鼓励联合采购，探索高价药谈判采购，并逐步延伸覆盖到全部医用耗材和医疗器械
		《关于建立高值耗材阳光采购省市联动管理机制实施方案的通知》	2017 年 12 月	前四批公立医院综合改革试点城市可探索开展高值医用耗材采购“两票制”工作
		《湖北四部门联合出台关于巩固破除以药补医成果持续深化公立医院综合改革的意见》	2018 年 8 月	逐步实行高值医用耗材分类集中采购和购销“两票制”
3	浙江	《浙江省卫生计生委关于印发 2018 年全省卫生计生工作要点的通知》	2018 年 2 月	深入实施采购“两票制”，逐步推进全区域、全品种、无盲点配送
5	四川	《关于巩固破除以药补医成果持续深化公立医院综合改革的通知》	2018 年 6 月	逐步推行高值医用耗材购销“两票制”
		《四川省治理高值医用耗材改革实施方案》	2020 年 3 月	积极探索我省公立医疗机构通过“两票制”等方式，减少高值医用耗材流通环节
6	海南	《海南省治理高值医用耗材实施方案》	2019 年 11 月	探索结合实际通过“两票制”等方式减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明
7	江苏、上海、北京、云南、新疆	未出台关于高值耗材两票制明确规定		

③“竞价挂网”政策的主要情况

2022 年 9 月，国家医疗保障局发布了《国家医疗保障局关于开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理的通知》（医保发〔2022〕27 号），文件指出将“完善种植牙牙冠价格形成机制”，“四川省医疗保障局在省内对临床主流的全瓷牙冠组织竞价，按照竞争形成的阳光透明价格挂网，其他材质参照全瓷冠的价格挂网。国家医疗保障局指导其他省份实施价格联动。公立医疗机构根据临床需求自主选择，按挂网价格‘零差率’销售。”

2023 年 3 月 10 日，四川省医疗保障局发布《四川省医疗保障局关于开展口腔牙冠竞价挂网工作的通知》，指出“由四川省医疗保障局率先在全国组织开展

口腔牙冠竞价挂网，四川省所有开展口腔种植牙服务的公立医疗机构均应参加，医保定点民营医疗机构按照定点协议管理的要求参加，鼓励其他医疗机构主动参与。”该次“竞价挂网”涉及的产品主要为氧化锆材料制作的牙冠产品。2023 年 4 月 12 日，四川省医疗保障局公布了《四川省医疗保障局关于公布口腔牙冠竞价挂网入围结果的通知》，公布了入围企业及各企业涉及的入围产品规格、对应的原材料注册人名称、入围价格等信息，公司生产并销售的氧化锆牙冠产品在此次竞价挂网中入围。

该次“竞价挂网”工作完成后，2023 年 4 月至 6 月，全国各省市和地区联动执行了该次竞价挂网的入围结果，入围企业需根据要求在各地招采平台或其他指定系统中按照四川省医疗保障局牙冠“竞价挂网”的入围结果录入或更新相关产品的公示价格。相关操作完成后，相关企业后续在相关平台上签署合同时，入围产品报价需按照更新后的公示价格执行。

（2）公司产品参与“集中带量”中标的具体情况，包括但不限于地区、起始时间、采购金额、数量及价格等

2023 年 1 月 19 日，口腔种植体系统省际联盟集中带量采购办公室公布了《关于公布口腔种植体系统省际联盟集中带量采购中选结果的通知》。根据该通知，公司经销的登士柏品牌共有两类种植体系统中标，“集中带量”采购周期为 3 年，起始时间以联盟各地区中选结果实际执行之日起计算，涉及全国各省市和地区。公司经销的种植体及配件属于登士柏该次中标产品，在采购中选结果中的公示名称为“登士柏 ASTRA 和 XIVE 种植系统”。

公司种植体及配件的经销区域主要为广东省，该地区在本次口腔种植体系统省际联盟集中带量采购的具体起止日为 2023 年 4 月 20 日和 2026 年 4 月 19 日，公司经销产品在广东省首年的协议采购量为 16,665 套。协议采购量中的“一套”种植体系统由种植体、基台和配件包三个部分组成，其中种植体和基台需按照协议采购量采购，配件包由医疗机构按照实际需要决定是否使用。公司经销的种植体及配件的中标单价为 1,853 元/套，其中种植体的单价为 1,508 元/个。

2、全面推行“集中带量”“两票制”等相关政策对公司订单获取及销售模式的影响，公司拟采取的应对措施及有效性

（1）全面推行“集中带量”政策的影响

报告期内，公司业务涉及的高值医疗耗材主要为所经销的种植体及配件，以及骨粉及骨膜等产品，其中公司所经销的种植体及配件已经在全国范围内实行“集中带量”采购，骨粉及骨膜等产品尚未受到“集中带量”政策影响。

在销售单价方面，2023 年种植体及配件的“集中带量”采购有效期为 3 年，因此未来2026年4月之前公司种植体及配件的平均单价预计不会出现大幅下降，但是若未来骨粉骨膜等产品也实行“集中带量”采购，公司种植类产品的平均销售单价将进一步下降。在毛利率方面，若公司所经销的种植类产品因“集中带量”等外部事项大幅降价，公司向经销商的采购价也会有所下降，但经销商的经销利润空间将会收窄。在收入占比方面，报告期内公司种植类产品的销售收入分别为6,689.17 万元和 5,081.41 万元，占主营业务收入的比例分别为 16.58%和 11.63%，占比相对较低。

综上，虽然“集中带量”采购政策的全面推行可能会对公司的销售单价和毛利率产生影响，但预计不会对公司订单获取及销售模式产生重大不利影响。

（2）全面推行“两票制”的影响

“两票制”实施以后，医疗行业的销售渠道压缩，流通环节减少，由过去可能存在的多级分销，转变为仅存在一级经销商或厂家向公立医疗机构直销的销售模式。目前，在药品采购领域，公立医疗机构已普遍实施“两票制”；医疗器械领域的“两票制”政策仍处于试点阶段，尚未在全国范围内全面推行。

公司境内业务主要包括义齿类产品业务和种植类产品经销业务两大类。义齿类产品业务的境内销售模式主要为直销，针对云南、新疆等较为偏远地区，公司从 2019 年 1 月起通过经销商在其授权区域向民营口腔医疗机构销售产品，该等经销商为一级经销商，不存在多级分销的情况。

公司作为登士柏、盖氏制药等种植类产品品牌的经销商，主要直接向公立医院或民营医疗机构进行销售，但存在部分因调货等原因向其他同行业医疗器械机构销售的情况，该等情况形成的收入占公司主营业务收入的比例均不到 1%，占

比较低。

因此，即便未来“两票制”在全国范围内全面推行，该政策对公司获取订单和销售模式不存在重大不利影响。

（3）全面推行“竞价挂网”的影响

截至 2024 年 6 月 30 日，公司受“竞价挂网”政策影响的产品主要为固定全瓷类义齿中的氧化锆全冠和氧化锆烤瓷牙产品，公司在参与四川省医疗保障局牙冠“竞价挂网”时的入围价格显著低于公司相关产品 2022 年的平均售价。截至 2023 年 6 月 30 日，公司境内各销售区域的客户已经全面按照“挂网价格”向公司采购或根据该价格与公司重新谈判了采购价格，相关产品平均单价显著下降。

公司的应对措施主要为：由于氧化锆牙冠产品的自动化生产程度相对较高，其单位成本随产量的增加而下降，因此若公司牙冠产品的价格因“竞价挂网”进一步下降，公司将集中力量推广该类产品以提高相关产品销量，通过提高产量而促进该类产品平均成本进一步下降，以弥补“竞价挂网”政策进一步推行对产品销售单价带来的负面影响。

受国家相关政策影响，缺牙患者通过种植修复方式治疗的费用大幅下降，因此未来氧化锆牙冠产品的市场需求预计进一步增加，加之目前公司切削机尚有闲置产能，因此全面推行“竞价挂网”预计对公司获取订单和销售模式不存在重大不利影响，公司的应对措施具有有效性。

（九）结合公司期后订单、核心技术、下游市场景气度、行业发展趋势及竞争格局、公司产品竞争地位及竞争优势、期后财务情况（收入、毛利率、净利润、现金流等）、境外业务发展趋势等，说明公司未来盈利能力的走势及业绩的可持续性。

1、期后订单情况

2024 年 1-6 月，公司营业收入和义齿销量情况如下表所示：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入（万元）	25,701.32	44,605.68	41,432.48
营业收入增长率	21.13%	7.66%	3.60%
义齿销量（万颗/床）	104.77	176.45	149.87

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
义齿销量增长率	25.43%	17.73%	6.30%

注：2024 年 1-6 月财务数据及可比期间增长率均未经审计或审阅。

2024 年 1-6 月，公司实现营业收入 25,701.32 万元，同比增加 4,483.21 万元，增幅 21.13%，营业收入的增长主要来源于境内外义齿订单的增加和种植类销量的增加。2024 年 1-6 月，公司义齿类销售数量为 104.77 万颗/床，同比增加 21.24 万颗/床，增幅 25.43%。公司期后订单稳中有升，期后实现经营业绩良好。

截至 2024 年 6 月末，公司在手订单金额为 3,180.00 万元（含发出商品 2,428.05 万元）。

2、核心技术

义齿行业正逐步从传统的手工制造向数字化制造转型，公司多年来一直在数字化领域持续进行研发投入。报告期内，公司研发投入金额分别为 2,019.08 万元和 2,122.04 万元，占营业收入的比重分别为 4.87%和 4.76%。

作为国家高新技术企业，公司一直致力于工艺技术方面的创新，积极推进数字化技术与传统制作工序的整合与转换，数字化技术包括 CAD/CAM 技术、口内扫描技术、3D 打印模型和产品已成为公司部分产品和部分重要工序的主要应用技术。公司在数字化领域进行了大量的研发与投入，储备了一批相关的核心技术。公司于 2016 年首家获批深圳个性化口腔义齿激光 3D 打印技术工程实验室，公司的子公司珠海新茂于 2017 年分别获批了“广东省基于 3D 打印技术的个性化义齿工程技术研究中心”和“珠海市重点企业技术中心”，2024 年 7 月入选“2024 年金湾区产业发展重点企业名录和创新驱动企业名录”。截至本回复出具之日，公司取得的 91 项专利中，与数字化相关的专利达到了 39 项。

为了保证创新的可持续性，公司坚持自主创新与产学研合作相结合的研发模式，积极与国内多家院校如武汉大学口腔医院、四川大学华西口腔医院建立学术合作关系，以此加强公司在专业领域中的核心竞争力。在数字化技术应用、自动化生产和上游材料研发方面，公司仍将加大投入，并保持对国内外先进技术的追踪，不断提升公司的创新能力和产品竞争力。

3、下游市场景气度

（1）口腔医疗多项有利政策出台，有利于进一步释放下游服务需求

近年来，国家陆续出台了多项有利政策，推动口腔医疗健康服务。2019 年 6 月，国家卫健委办公厅出台《健康口腔行动方案（2019—2025 年）》，提出要充分发挥市场在口腔非基本健康领域配置资源的作用，鼓励、引导、支持社会办口腔医疗、健康服务机构参与口腔疾病防治和健康管理服务。2022 年 1 月，国家卫健委出台《医疗机构设置规划指导原则（2021-2025 年）》，强调要合理设置公立医院数量，并提出根据医疗服务实际需要设置职业病和口腔医院。2022 年 9 月，国家医疗保障局发布了《关于开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理的通知》，提出公立医疗机构提供口腔种植医疗服务实行服务项目与专用耗材分开计价的收费方式，全流程价格原则上控制在 4,500 元以内；组建种植牙省际集采联盟，规定统筹地区参加种植牙集采的报量比例，四川省医疗保障局在省内对全瓷牙冠竞价挂网，其他材质参照全瓷冠的价格挂网，同时国家医疗保障局指导其他省份实施价格联动。

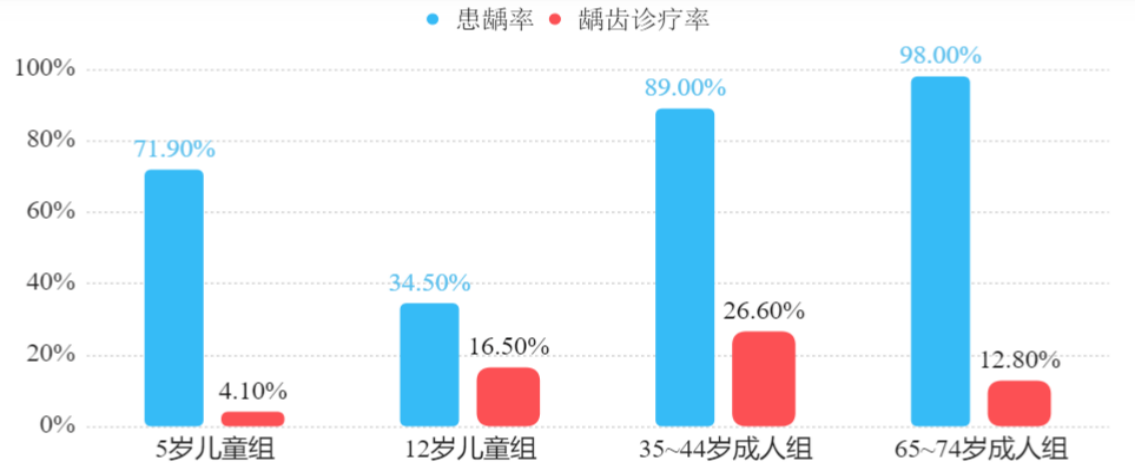
上述政策的出台，对提高我国口腔医疗市场的发展速度、促进义齿行业的发展起到了积极作用，有利于义齿行业的规模化发展；尤其是种植牙集采落地后，将进一步降低患者负担，释放种植牙治疗需求，带动种植修复业务的增长。

（2）口腔疾病患病率高、诊疗率低，随着人口老龄化不断加剧及居民口腔健康意识提升，国内外义齿市场规模呈持续增长趋势

①中国义齿市场

我国口腔疾病患病率高，但由于居民口腔健康意识尚处起步阶段，诊疗率相对较低。根据第四次全国口腔健康流行病学调查报告，5 岁儿童、12 岁儿童、35-44 岁成人、65-74 岁四个年龄段龋齿填充治疗率仅分别为 4.10%、16.50%、26.60%、12.80%，四个年龄段治疗率均远远小于龋患率。

我国居民口腔健康调查

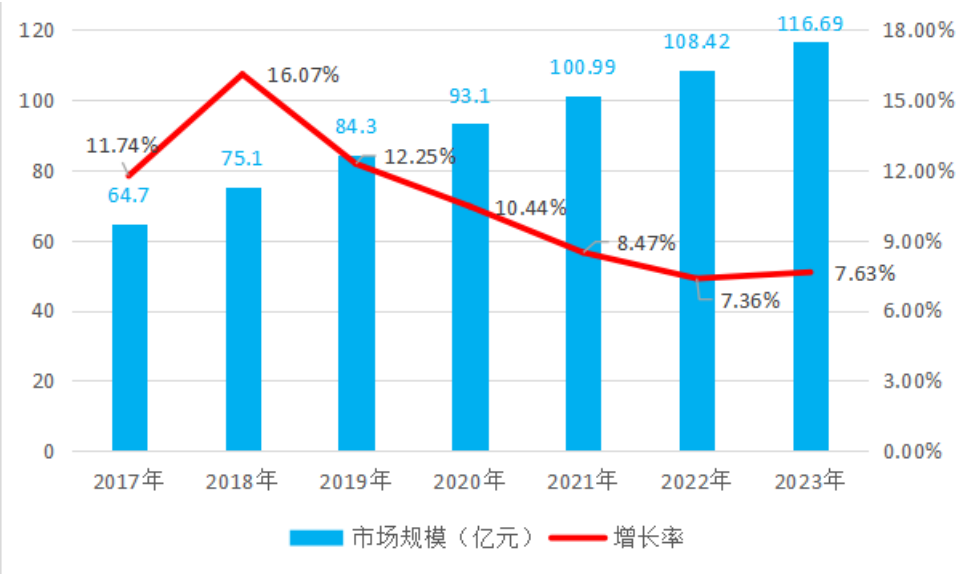


数据来源：第四次全国口腔流行病学调查

根据国家统计局统计，截至 2023 年末，我国总人口 14.10 亿人；其中，65 岁以上人口为 2.17 亿人，占比 15.4%，我国人口老龄化不断加剧。老年人群比中年、青年人群有明显偏高的牙齿缺失率，据第四次全国口腔健康流行病学调查报告显示，我国 65 岁到 74 岁老人患龋率高达 98%。在国内老龄化加剧，缺牙人群数量愈发庞大的前提下，我国正不断加大对口腔的健康教育，使得国内居民对口腔健康问题重视程度越来越高，国民口腔健康知识普及率明显提升。

随着人口老龄化不断加剧及居民口腔健康意识提升，国内市场规模呈现扩大趋势。2022 年我国义齿及各类材料的市场规模达到 108.42 亿元，增长率为 7.36%；2023 年我国义齿及各类材料的市场规模达到 116.69 亿元，增长率为 7.63%。

我国义齿市场规模



数据来源：共研网整理

②境外义齿市场

公司境外义齿业务主要以美国、欧洲市场为主。对比中国义齿市场，欧美市场处于总量相对稳定，增幅不大的现状，但仍呈现增长趋势。

在人口基数大、医疗支出水平高和人口老龄化趋势等因素的影响下，美国发展成为全球最大的口腔市场之一。近几年，美国老年人口数量继续稳步增长；此外，医疗保险制度进一步完善，廉价医疗法案的牙科护理保障覆盖人群不断扩大，美国义齿市场规模趋势稳定且有小幅增长。美国义齿市场从 2012 年的 44.00 亿美元增长至 2019 年的 83.36 亿美元，复合增长率为 9.56%，预计未来仍将维持 8.56%的增速，预计到 2023 年的市场规模将达到 115.54 亿美元。

根据罗兰贝格发布的报告，2011 年以来欧洲义齿市场规模较为稳定。其中，德国是欧洲义齿消费规模最大的国家，约占整个西欧市场的三分之一。随着德国、法国、挪威、瑞典等欧洲国家老龄化程度不断加深，国民口腔健康意识不断提高及私人保单覆盖范围的扩大，未来欧洲义齿市场规模有望继续增加。2011 年至 2019 年间，欧洲整体市场规模从 167.53 亿美元元上升至 221.76 亿美元，复合增速为 4.15%。

（3）中国义齿进口依赖度逐渐降低，出口规模不断扩大

近年来，我国口腔医疗市场发展迅速，国内居民对义齿的需求稳定增长的同时国产渗透率持续上升。根据中国海关的统计数据，2023 年我国义齿进口金额 697.73 万美元，重量 22,790.00 千克；进口金额较 2022 年下降 8.61%。

我国是全球口腔义齿生产大国，也是出口大国，2020 年至 2022 年受公共卫生安全事件影响，义齿出口产生波动，至 2023 年全面恢复生产后我国义齿出口金额达到 4.11 亿美元，较 2022 年增长 13.22%；重量达 2,323,381.00 千克，增长 14.13%，主要出口至中国香港、美国、德国、日本等发达国家和地区。

综上，公司所处义齿行业景气度较高，行业呈现稳定的增长趋势。

4、行业发展趋势及竞争格局

（1）行业发展趋势

①口腔诊疗与义齿加工的数字化

近年来，随着数字化口腔模型扫描、计算机辅助设计（CAD）、计算机辅助制造（CAM）和自动化切削技术、3D 打印等数字化设计与制造技术逐渐普及，越来越多的手工工序被数字化设备替代。数字化口腔模型扫描将提高患者舒适度，减少取印模及模型灌制和运输过程中的误差，使得修复体的制作更为精确，也节约了模型运输消耗的时间。同时，义齿的数字化设计和加工也可以降低人工成本，提高加工速度。未来，临床医生将普及使用数字化设备进行口腔扫描，数据可以直接传输至加工中心开始设计和加工，节约患者的等待时间。

②口腔医疗大数据推动新发展

随着牙科数字化设备的快速普及，牙科医疗机构在病例数据采集、医患沟通与美学分析设计、远程辅助诊断、订单跟踪服务、工艺流程质量监控等各方面进入数字化时代。数字化口腔医疗不仅提高了义齿加工的标准化水平、降低其返工率，提高诊疗效率，同时还产生医疗数据；丰富的口腔医疗数据将会把制造优势转化为销售和服务优势，为医生提供丰富诊疗经验，为患者提供更全面、精准的口腔医疗服务。口腔医疗大数据作为新的发展趋势将为资金充裕的义齿企业带来发展机遇。

③新材料和新工艺的不断革新

随着口腔材料学不断发展，新的材料不断出现，进而替代传统的材料。目前，全瓷材料在很多场景替代了传统的金属、金属烤瓷材料，给患者更好的美学体验，也获得了更好的生物相容性等。随着全瓷材料强度的增加，粘接力的增强，义齿边缘可以做得更薄，进而出现了部分贴面等新的修复方式。同时，材料强度的增加、边缘密合度的提高也使得微创修复成为可能。

（2）竞争格局

从境外市场看，欧美等发达国家的口腔医疗服务机构以小型口腔诊所为主，市场较分散，义齿加工企业也以小型技工所居多。从境内市场看，据统计，目前全世界的义齿加工业务有 60%-70%在中国。经过多年的发展，我国的义齿生产企业仍主要分布在以深圳为中心的珠三角区域，以及以上海为中心的长三角区域。由于义齿行业的特殊性，使得义齿生产企业在境内数量众多。据医械数据云统计，

2022 年境内可生产定制式义齿的企业达 2,186 家，总计持有 4,512 张有效定制式义齿产品注册证。

中国的义齿加工企业数量众多，行业集中度较低，根据头豹研究院于 2019 年 5 月出具的《2019 年中国义齿行业概览》报告，2018 年中国前十大义齿加工企业的市场份额不超过 20%。义齿行业未来的发展将趋向于两极分化，随着大型义齿企业凭借规模优势、技术优势、品牌优势不断拓展服务范围，将进一步提升市场份额，中小型义齿企业生存空间将逐步被压缩，行业集中度有望提升。

目前国内义齿加工领域已经形成了以现代牙科、康泰健、公司、佳兆业健康等为代表的覆盖全国市场的义齿企业和众多服务区域市场的义齿企业并存的竞争格局，具体情况如下：

公司简称	成立时间	简介	2023 年度营业收入
现代牙科（3600.HK）	1986 年	国内最具规模的义齿及口腔器材生产商之一。现代牙科于 1992 年在深圳建立来料加工厂，2012 年深圳来料加工厂转型为现代牙科器材（深圳）有限公司。主要产品组包括固定义齿器材、活动义齿器材及其他器材，业务遍布北美、西欧、大中华地区、澳洲等全球市场	317,204.80 万港元
康泰健	1996 年	专业从事口腔各类义齿配制的加工型企业，主要产品包括固定义齿、活动义齿及种植类义齿	/
佳兆业健康（0876.HK）	1994 年	义齿业务核心主体为全资子公司深圳金悠然科技有限公司，该公司成立于 1994 年，拥有自主开发的美牙品牌“美加”，生产的产品包括美牙贴面、矫正器、各类义齿以及种植基台等产品。	18,588.20 万港元
赢冠口腔（838197.OC）	2004 年	主要从事二类牙科医疗器械定制式义齿和其他口腔修复产品的研发、生产、销售以及相关的技术服务，产品包括固定类义齿和活动类义齿	3,908.71 万元
家红齿科（873389.OC）	2001 年	主营业务为二类牙科医疗器械定制式义齿与其他口腔修复产品的研发、生产、销售及相关技术服务	4,525.00 万元
家鸿口腔	2001 年	主营业务为固定义齿、活动义齿和正畸产品的研发、生产及销售，口腔修复类医疗器械产品经营销售	44,605.68 万元

5、公司产品竞争地位及竞争优势

（1）公司产品竞争地位

从资金技术、人员规模、经验年限和服务网络等角度来看，目前国内义齿加工领域已经形成了以现代牙科、康泰健、公司以及佳兆业健康等为代表的覆盖全国市场的义齿企业和众多服务区域市场的义齿企业的竞争格局。总体来说，现代牙科无论从收入规模还是盈利能力方面，在行业内均处于龙头地位；公司收入规

模、盈利水平优于同行业的佳兆业健康、赢冠口腔、家红齿科等可比公司，在行业内处于第一梯队，具有一定的领先优势。

（2）公司的竞争优势

①稳定优质的客户资源

报告期内，公司拥有深圳市人民医院、四川大学华西口腔医院、上海市东方医院、广州医科大学附属口腔医院、武汉大学口腔医院等国内知名公立医院客户，泰康拜博、深圳麦芽医疗控股有限公司等民营连锁口腔机构客户以及NATIONAL DENTEX LABS LLC、PAN-AM DENTAL, LLC 等粘性较高的境外中高端客户，合作时间均较长。公司的境内外核心客户均为当地知名企业，由于其公信力以及在当地市场的长期影响力，可以使公司持续获取客户，从而保证了公司订单的长期持续性及稳定性。同时，客户的高标准反过来也要求公司提供更优质的产品及服务，无形中提高了公司的市场竞争力，在这种双向良性互动的过程中，双方建立了长期的信任关系，合作基础稳固，公司的业务得以持续稳定的增长。

②快速响应的服务能力

由于患者均希望在最短的时间内佩戴上优质的口腔修复体，加上口腔医疗属于个性化治疗，医生在设计修复方案时，需要义齿企业的技工协同参与，为医生提供技术支持，使医生能够及时判断医疗方案的可行性，以确认最终的修复方案，这就要求公司对客户的需求快速响应。另外公司的种植类产品经销业务同样需要快速的响应能力，由于种植类产品的规格型号很多，医院无法储备所有型号的库存，因此需要公司在规定的时间内及时调配医生所需的种植体及配件，并配送到客户指定的地点。公司在国内的销售服务网络涵盖 82 个城市和地区，建立 3 家区域制造服务中心，专职技术服务人员 75 人左右，在所覆盖区域内实现了本地化服务，提高了客户的满意度和粘性。

③新技术的不断应用

作为较早引入数字化加工技术的企业，公司深刻理解技术的升级和变革对行业发展的影响。公司自 2006 年起开始了数字化加工技术的探索与储备，在生产设备方面，公司不断投入资金购置数字化加工设备，截至 2024 年 6 月末，公司

机器设备投资达到了6,500多万元，公司的数字化加工设备从2006年的1台CNC设备发展到今天拥有CNC切削设备（指数控机床切削设备）79台，各类3D打印机37台，各类扫描仪234台。公司通过CAD、CNC加工以及3D打印等新技术的应用，可以提高生产效率，稳定产品品质；同时随着公司自有材料和自动化生产系统的逐步投入使用，公司在生产制造方面的竞争力将得到进一步加强。

④精细化生产管理能力

报告期内，公司销售订单数量多达百万以上，由于公司属于定制化生产，存在订单数量众多、订单金额较小的特点；企业要做到自身精细化管理以及国家对医疗器械企业的监管要求，就需要达到对应的管理要点和细节要求。为此公司坚持信息化建设先行的战略，率先引进了SAP系统对公司进行全方位的管理，并以SAP系统为核心，搭建一体化信息平台，实现横向工厂协同、纵向部门协同和信息共享，达到管理规范化、可视化和透明化，支持不同层次管理要求，提高了公司整体运作水平。

公司通过在以上各个不同管理维度的信息化建设，在提高业务及财务数据的准确性、及时性、完整性的同时，规范和统一了公司业务运营规则及流程，逐步将生产经营过程数字化、自动化，强化了企业内控管理能力，提升了自身防错纠错、预防舞弊的水平。

⑤境内及境外的业务布局

公司销售的客户涵盖境内外地区。境内以公立医院为主，公司与深圳市人民医院、四川大学华西口腔医院、上海市东方医院、广州医科大学附属口腔医院、武汉大学口腔医院等国内知名公立医院客户均保持了多年的合作关系；公司同时大力发展泰康拜博、深圳麦芽医疗控股有限公司等民营连锁口腔机构等新兴客户群体；境外客户以欧洲、美国等发达国家及地区为主，覆盖了美国、法国、德国、挪威、瑞典等主要国家和地区，公司和境外主要客户均保持了多年的合作关系。

⑥义齿与种植类产品的业务协同优势

2018年起，公司主营业务新增了口腔修复类医疗器械产品经营销售。2018年10月，公司与美国种植类产品厂商登士柏建立了合作关系；2022年1月，公司与瑞士盖氏制药达成合作；同时公司增加了江苏创英、瑞士喜客（SIC）等品

牌种植类产品的经销代理。公司通过经销代理登士柏种植体及配件、盖氏制药口腔骨填充材料和可吸收生物膜等产品以及其他公司的种植类产品，可以丰富公司的产品线，拓宽公司原有销售渠道，优化公司的客户结构，进一步提升公司在口腔修复领域的综合服务能力。

6、期后财务情况（收入、毛利率、净利润、现金流等）

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入	25,701.32	44,605.68	41,432.48
毛利率	36.33%	37.72%	36.16%
净利润	2,696.28	2,809.11	3,363.45
销售净利润率	10.49%	6.30%	8.12%
经营活动产生的现金流量净额	2,151.44	6,425.69	3,919.02

注：2024 年 1-6 月财务数据未经审计或审阅。

2024 年 1-6 月，公司实现营业收入 25,701.32 万元，同比增幅 21.13%，主要为公司期后销售情况良好，境内外义齿销量增加；综合毛利率为 36.33%，较 2023 年度小幅下滑，主要受部分产品销售单价下降和产品结构影响，但报告期内及期后总体毛利率较为稳定；实现净利润 2,696.28 万元，销售净利润率为 10.49%，较报告期内有所提升，主要系报告期内公司受 LD 集团破产重整而单项计提坏账准备和参股公司 ARCHina 投资损失和长期股权投资减值的综合影响，导致销售净利润较低；经营活动产生的现金流量净额 2,151.44 万元，回款情况总体良好。

综上，2024 年 1-6 月，公司营业收入、毛利率、净利润、经营现金流等业绩情况稳定，期后经营业绩良好，与报告期相比整体呈现较好的发展趋势，公司具有较好的持续盈利能力。

7、境外业务发展趋势

报告期内，公司境外业务实现的业绩情况及占比如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外业务收入	13,034.72	24,248.78	19,947.80
增速	9.52%	21.56%	/
占营业收入比重	50.72%	54.36%	48.15%

注：2024 年 1-6 月财务数据及可比期间增速未经审计或审阅。

由上表可知，报告期内公司境外业务业绩实现情况良好，增幅达到 21.56%，占公司总体业绩的比重有所提升。2024 年 1-6 月，公司境外业务实现销售收入 13,034.72 万元，同比增幅 9.52%，占营业收入比重为 50.72%，境外业务期后呈现较好的发展趋势，主要系公司不断加强境外客户的开拓所致。关于公司境外业务的下游景气度情况，详见本问题之“（九）3、下游市场景气度”之“口腔疾病患病率高、诊疗率低，随着人口老龄化不断加剧及居民口腔健康意识提升，国内外义齿市场规模呈持续增长趋势”相关分析。

综上所述，公司期后订单销售及在手订单稳中有升；公司具有义齿行业在数字化技术应用、自动化生产和上游材料研发方面的核心技术和竞争力；公司下游市场景气度较高，行业呈现稳定的增长趋势；公司所处义齿行业发展趋势良好，公司具备一定的竞争优势；公司期后经营业绩良好，呈现较好的发展趋势，境外业务发展趋势稳中有升；公司具有较好的持续盈利能力，业绩具有可持续性。

二、请主办券商及会计师核查上述问题，并发表明确意见；说明针对收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入的真实性、准确性及业绩的持续性、稳定性发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外、经销销售的要求核查，说明核查的具体措施、走访、视频、电话、函证金额及比例，并发表明确意见。

（一）核查上述事项并发表明确核查意见

1、核查程序

主办券商、会计师执行了如下核查程序：

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

（2）检查主要客户的销售合同，了解主要合同条款，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款或与商品控制权转移的相关条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

（3）对公司管理层、销售人员进行访谈，了解公司的产品类型、市场环境、应用领域、客户拓展、定价模式、议价能力、销量及价格变动等方面的情况，了解报告期内细分产品、细分区域、细分模式收入变动的原因，了解公司销售模式

及业务流程，了解公司产品特点，了解公司具体收入确认方法和收入确认依据，结合企业会计准则相关规定，判断公司的收入确认依据是否合理、收入确认时点是否准确；

（4）访谈公司境内业务负责人，了解境内主要直销客户和主要经销商客户的合作情况、合作模式、经营规模、结算方式、信用政策、报告期内销售额变动情况及原因等事项；

（5）访谈公司境外业务负责人，了解公司境外主要客户的合作情况、交易惯例、销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、未与公司签订销售框架协议的原因，了解外销毛利率与内销毛利率存在差异的原因，了解出口退税等税收优惠的具体情况，了解进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际贸易关系对公司持续经营能力的影响；

（6）获取公司细分产品、细分区域（含具体国家或地区）、细分模式、细分客户的收入明细，从前述维度分析公司销售收入变动的原因及合理性；

（7）获取公司招投标客户的清单，统计通过招投标方式获取客户的收入及占比；

（8）计算公司境内外销售毛利率，分析境内外毛利率存在差异的原因；

（9）了解公司与主要境外客户的交易结算币种，查询报告期内相关外币的汇率波动情况，分析汇率波动对公司业绩的影响；

（10）获取珠海新茂的销售明细以及公司的出口报关数据统计表，汇总出口报关收入，并将珠海新茂对 ACER 的销售金额与出口报关金额进行对比，同时并抽取部分报关单进行测试；

（11）获取公司的合同履约成本明细，将外销产品的合同履约成本与外销收入进行对比分析；

（12）获取公司报告期内的《免抵退税申报汇总表》及适用的出口退税税率，将公司的免抵退税金额与境外销售金额及珠海新茂的销售收入进行对比；

（13）获取并核查了公司聘请的法国律师出具的专项报告，并查阅公开信息核实其真实性；

（14）访谈 LD 集团市场服务商 FEMI CONSULTING LIMITED CORP.，了解 LD 集团发生破产重整的原因、进展及双方合作情况；

（15）获取公司应收账款余额明细、坏账准备明细及境外销售回款表，了解报告期内 LD 集团的销售及回款情况、坏账准备的计提情况，抽取 LD 集团报告期内的销售记录及对应的产品设计单、产品指示单、物流记录、银行回单等文件，结合前述程序的执行情况分析 LD 集团坏账准备的计提充分性和该客户的销售真实性；

（16）访谈境外销售负责人和应收会计，了解公司是否还存在其他类似情况的客户，了解相关事项的具体情况、相关应收账款余额及坏账准备计提情况；

（17）查阅公司与登士柏、盖氏制药等厂商签订的经销协议，了解合作模式、经销代理产品类型、期限、补贴或返利政策等；获取华植医疗及公司的财务明细表，访谈公司种植类产品代理业务负责人，了解其他同类产品经销商情况、授权区域及客户、定价管理情况，了解华植医疗亏损的原因以及公司未来代理业务的发展规划以及应对合同无法续约或终止的风险及应对措施；访谈登士柏、盖氏制药，了解其与公司合作的稳定性；

（18）获取报告期内公司新增、减少、存续客户清单及销售额并核对至公司各客户的销售明细，计算公司客户的复购率、统计报告期内各类型业务的主要客户及变动情况，分析主要客户合作的稳定性；

（19）对主要境内直销客户、主要境外直销客户、主要经销客户进行访谈，了解相关客户与公司的合作时间、合作背景、经营规模、合作模式、结算方式、信用政策、与公司是否存在关联关系、是否属于公司员工或前员工参股的公司、是否专门或主要销售公司产品、报告期内合作情况等事项；

（20）通过公开网络信息检索及查阅中信保资信报告的方式了解前述主要客户的所属国家或地区、成立时间、实际控制人、经营规模、注册及实缴资本、参保人数、是否为非法人实体等情况；

（21）获取公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、销售负责人报告期内的银行资金流水，核查主要客户与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排；

（22）检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、客户已确认的产

品清单、发票、客户付款记录等支持性文件。对公司管理层、销售人员进行访谈，了解公司的质保政策；

（23）获取并检查公司关于产品质保期的相关文件，重新计算产品返修费计提金额，分析计提的产品返修费和实际发生的产品返修费的匹配性；

（24）复核公司产品返修费的计提政策，确定是否符合《企业会计准则》的规定；

（25）查阅公司与主要经销商签订的经销协议，分析经销协议中的主要权利和义务条款，确定是否存在经销商补贴或返利；

（26）对主要经销商进行访谈，了解双方的交易模式、合作方法，以及经销商的终端销售情况、期末库存情况、退换货情况和期末回款情况；

（27）结合《企业会计准则 14 号——收入》中的相关规定，判断买断式经销的合理性；对主要经销商的销售回款记录和退货记录进行抽查；

（28）查阅报告期内公司与登士柏、盖氏集团等供应商签订的经销协议，分析经销协议公司主要权利义务条款，查看《企业会计准则 14 号——收入》，结合公司的业务实质，分析公司在经销代理业务中身份是主要责任人还是代理人，在向客户转让商品前是否拥有对该产品的控制权，按总额法确认收入的合理性；

（29）获取寄售模式下主要客户清单，获取公司寄售模式的主要管理制度，了解其对于发出商品的管控措施；

（30）对主要寄售客户进行现场监盘，了解客户寄售仓的管理情况，观察公司的寄售商品与其他供应商的寄售商品是否可区分和单独识别；

（31）对寄售模式下主要客户进行实地走访、视频访谈；

（32）访谈寄售业务的相关人员，了解寄售模式下的业务流程、客户确认情况、寄售商品的日常管理方式、寄售商品的盘点情况等；

（33）获取公司客商重合情况的汇总表，检查对应的销售、采购合同，了解公司客商重合的采购及销售内容、金额、占比情况；

（34）检索公开行业报告、同行业可比公司定期报告，就客商重合情况分析公司与可比公司是否存在明显差异、是否符合行业惯例；

（35）查阅《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》，结合公司实际情况，判断客商重合所涉业务是否为实质上的委托加工；

（36）查阅《企业会计准则》，结合公司实际情况，判断客商重合所涉业务采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》规定；

（37）获取公司的销售回款表，复核公司第三方回款明细的完整性与准确性，从代付原因和客户维度对第三方回款明细进行分析，判断第三方回款的必要性与合理性；

（38）对于境内第三方回款，通过企查查等公开网络查询核实付款方与客户的关系；对于境外第三方回款，通过邮件或视频访谈等方式核实付款方与客户的关系，核实公司第三方回款代付原因的准确性；将公司第三方回款的付款方与公司的关联方清单进行比对，确认第三方回款的付款方不是公司的关联方；

（39）执行销售回款测试，对报告期内主要客户的回款及单笔支付额大于50 万元的其他客户回款核对至公司网银流水，对第三方回款金额较大的客户抽查相关银行回单，复核公司销售回款表及第三方回款明细的准确性；

（40）对第三方回款金额较大的客户进行凭证测试，获取设计单、制作单、发货物流记录、产品清单（如为内销客户）、日账单（如为外销客户）、收入确认凭证、银行回单等单据，核实相关客户收入的真实性；

（41）获取公司有关第三方回款的内控制度，结合对第三方回款的其他核查程序，判断公司回款内控有效性；

（42）访谈公司境内义齿业务负责人和种植类产品业务负责人，了解“集中带量”政策和“竞价挂网”的具体情况，公司产品参与“集中带量”中标的具体情况，全面推行“集中带量”政策和“竞价挂网”等相关政策对公司订单获取及销售模式的影响，公司拟采取的应对措施及有效性；

（43）查看国家医保局、四川省医保局等各部门公示的文件，查看“集中带量”政策和“竞价挂网”的具体情况，查看公司销售明细中涉及或可能涉及“集中带量”政策和“竞价挂网”的产品及对应的销售金额，分析相关政策对公司订单获取及销售模式的影响；

（44）获取公司 2024 年 1-6 月收入明细、截至 2024 年 6 月末在手订单明细，了解公司期后业绩实现情况，并查阅相关订单合同；

（45）查阅公司所属行业义齿相关研究报告，了解所处发展阶段、行业规模、行业市场空间、竞争格局及竞争环境情况，分析下游市场景气度及公司成长空间，核查是否存在因行业因素限制公司成长性的风险；

（46）获取公司 2024 年 1-6 月财务报表，询问公司管理层关于公司未来盈利能力的走势及业绩可持续性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）报告期内公司细分产品、细分区域（境外/境内）、细分模式收入变动的原因合理，与可比公司不存在较大差异；公司已按要求说明报告期内公司通过招投标获取订单的金额及占比，报告期各期占比稳定；剔除 ARCHina 长期股权投资减值损失和投资亏损、LD 集团单项计提坏账准备的影响后，报告期内净利润与收入变动匹配；报告期内公司经营活动现金流量变动情况与收入变动具有匹配性，经营活动现金流量大幅增长的原因合理。

（2）公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求补充披露境外销售相关内容；报告期内公司境外销售不存在多种模式，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税具有匹配性；公司已按要求披露主要客户 LD 集团破产重整的时间及进展、公司报告期内对其销售的金额及回款情况，公司出于谨慎性原则对 LD 集团 2023 年末应收账款中的未回款项全额计提了减值准备，相关销售真实；报告期内公司存在类似情况的境外客户为 DENTAL PERFECT GMBH，公司已按要求进行说明相关情况，该客户未回款项金额相对较小且已全额计提坏账准备。

（3）公司已按要求说明了与登士柏、盖氏制药的合作模式、经销产品类型、期限等内容，登士柏和盖氏制药对公司经销代理其产品的销售区域和销售客户进行了明确约定，登士柏种植类产品需要按照带量采购中标价执行，盖氏制药未对经销商品的销售价格进行限制或管理，除 2023 年 4-8 月公司失去登士柏种植类产品在部分客户（以公立医院为主）的经销代理权，公司与登士柏、盖氏制药等

厂商的合作具有一定稳定性。公司已在公开转让说明书中披露了代理合同到期无法续约或合同期内被终止的风险以及对经营业绩的影响。公司已采取了相应的风险应对措施。公司已按要求披露了华植医疗净利润为负的原因、经销业务的毛利率以及开展相关业务的必要性和后续规划。公司已按要求披露境内直销客户、境外直销客户及经销客户家数及增减变动情况、复购率、主要客户及变动情况，报告期内公司各类业务的主要客户变动较小、原因合理，除 LD 集团外，公司与主要客户的合作具有稳定性。

（4）公司已按要求说明境内直销客户、境外直销客户及经销商客户的情况；报告期内，除泰康拜博及其控制的企业外，公司与其他客户不存在关联关系；报告期内，除福州市玉淼城贸易有限公司、福州欧妍医疗科技有限公司、宁波市亿嘉医疗设备有限公司、海口市诚鸿口腔医疗器械有限公司、云南鸿酉齿科有限公司和云南兑叠医疗器械有限公司为公司离职员工成立的经销商，公司其他主要客户不存在为公司员工或前员工参股的情况；报告期内，除 GD DENTAL TECHNIK GMBH、海口市诚鸿口腔医疗器械有限公司、新疆元美家禾医疗器械设备有限公司、东阳市宇帆医疗器械有限公司和宁波市亿嘉医疗设备有限公司主要销售公司的产品外，公司其他主要客户不存在专门或主要销售公司产品的情况；报告期内，公司不存在成立不久即成为公司主要客户、购买行为异常、个人等非法人实体客户等情况；报告期内，在义齿销售领域，公司直销客户与经销客户的终端客户不存在重合；报告期内，公司主要客户与公司及关联方不存在异常资金往来或其他利益安排。

（5）公司各销售模式的收入确认方式、时点、依据符合《企业会计准则》的规定；公司在销售产品多为定制化产品的情况下，以取得收款凭证作为内销收入控制权转移时点、以报关出口且办理完境外承运手续作为外销收入的控制权转移时点恰当；公司已按要求说明境外销售产品进行退换货或维修返修的情况，与主要客户关于产品质量保证等约定、退换货及维修返修情况；公司退换货及维修返修的会计处理合规；公司向经销商销售义齿类产品认定为买断式经销有合理性，不存在利用经销商压货等方式提前确认收入的情形，不存在对经销商补贴或返利；对于经销代理的产品，公司的身份是主要责任人，在销售前已拥有产品控制权，按照总额法确认收入具有合理性。

（6）公司已按要求说明存在寄售销售模式的原因，该模式符合行业惯例；寄售模式相关的内控制度完善、执行有效，寄售模式的收入确认金额充分、准确；不存在通过调整对账时间等方式调节寄售收入的情形。

（7）公司已按要求说明客商重合的背景和合理性、交易价格的公允性，符合同行业公司惯例，客商重合的交易实质不是委托加工业务，公司按照总额法确认收入，符合《企业会计准则》规定，与同行业公司不存在重大差异；重合的客户与供应商不存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形；公司已按要求说明报告期内存在第三方回款的原因，以及涉及的主要客户名称、第三方回款金额及占该客户销售收入的比例，相关收入真实，报告期内公司回款内控制度运行有效。

（8）公司已按要求说明国内主要销售地区执行“集中带量”“两票制”“竞价挂网”等政策的情况、公司产品参与“集中带量”中标的具体情况，并已按要求说明全面推行“集中带量”“两票制”“竞价挂网”等相关政策对公司订单获取及销售模式的影响。“集中带量”“两票制”“竞价挂网”等政策的全面推行不会对公司订单获取及销售模式产生重大不利影响，公司拟采取的应对措施有效。

（9）公司期后订单销售及在手订单稳中有升；公司具有义齿行业在数字化技术应用、自动化生产和上游材料研发方面的核心技术和竞争力；公司下游市场景气度较高，行业呈现稳定的增长趋势；公司所处义齿行业发展趋势良好，公司具备一定的竞争优势；公司期后经营业绩良好，呈现较好的发展趋势，境外业务发展趋势稳中有升；公司具有较好的持续盈利能力，业绩具有可持续性。

（二）针对收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入的真实性、准确性及业绩的持续性、稳定性发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（1）了解公司各类销售模式，了解、评估并测试家鸿口腔与销售收入相关的关键内部控制，评价内部控制的设计和运行是否有效。

（2）获取公司与客户签订的销售合同，结合行业惯例，分析业务模式和对

应收入确认时点的合理性。

（3）对报告期内的主要客户进行函证，函证内容包括报告期各期末的应收款项余额及销售额等信息。报告期内，公司主要客户收入的函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
主营业务收入金额（A）	43,676.27	40,343.69
发函金额（B）	37,573.87	34,505.61
发函比例（C=B/A）	86.03%	85.53%
回函确认金额（D=E+F）	31,030.15	27,434.28
其中：回函相符金额（E）	29,569.43	26,137.81
回函不符，调节后相符金额（F）	1,460.73	1,296.46
回函确认比例（G=D/A）	71.05%	68.00%
替代程序确认金额（H）	6,543.72	7,071.33
替代程序确认比例（I=H/A）	14.98%	17.53%

报告期各期末，公司主要客户应收账款的函证情况如下：

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31
应收账款期末余额（A）	17,571.84	15,700.26
发函金额（B）	14,197.29	12,794.94
发函比例（C=B/A）	80.80%	81.50%
回函确认金额（D=E+F）	11,142.72	10,251.84
其中：回函相符金额（E）	10,037.71	9,530.10
回函不符，调节后相符金额（F）	1,105.00	721.74
回函确认比例（G=D/A）	63.41%	65.30%
替代程序确认金额（H）	3,054.57	2,543.09
替代程序确认比例（I=H/A）	17.38%	16.20%

对于境内外客户回函存在的差异，主办券商、会计师了解并核实了差异形成原因及其合理性，编制函证调节表，检查相关销售合同或订单、出库单、发货单、报关单、物流单据、产品清单等支持性文件资料，并检查回函不符客户的期后回款情况。

针对境内外客户未回函的情况，执行替代测试程序，检查相应客户的销售合同或订单、出库单、发货单、报关单、物流单据、产品清单、期后回款等。

（4）主办券商和会计师通过实地走访和视频的方式对公司主要客户进行了访谈，观察客户经营场所和经营状况，了解主要客户的经营规模、合作历史、具体交易往来情况、与公司的关联关系、是否存在纠纷诉讼等信息。

报告期内，主办券商和会计师通过访谈方式对公司主要客户的核查情况如下：

单位：万元

项目	方式	2023-12-31/2023 年度		2022-12-31/2022 年度	
		金额	核查比例	金额	核查比例
应收账款	实地走访	3,137.10	17.85%	2,740.11	17.45%
	视频访谈	5,388.59	30.67%	4,776.90	30.43%
	合计	**8,525.69**	**48.52%**	**7,517.00**	**47.88%**
主营业务收入	实地走访	6,352.67	14.54%	6,490.51	16.09%
	视频访谈	19,651.97	44.99%	15,573.14	38.60%
	合计	**26,004.65**	**59.54%**	**22,063.65**	**54.69%**

（5）对报告期各期末销售收入进行截止性测试，就资产负债表日前后记录的销售收入执行抽样测试，核对销售合同或订单、出库单、发货单、报关单、物流单据、产品清单等支持性文件资料，评价收入是否在恰当的期间确认。

（6）查阅公司与主要经销商签订的经销协议，分析经销协议中的主要权利和义务条款，确定是否存在经销商补贴或返利；对主要经销商进行访谈，了解双方的交易模式、合作方法，以及经销商的终端销售情况、期末库存情况、退换货情况和期末回款情况。

（7）获取并检查公司的退货明细表，获取公司退货订单明细表并核查相关设计单、送货单等原始单据、核查公司退货内部审批流程，了解退货金额、退货原因及影响。

（8）获取公司在手订单明细清单，了解公司期后新增订单情况，了解公司业绩增长是否具备稳定性和可持续性。

（9）通过全国企业信用信息公示系统或中信保获取公司主要客户的基本工商信息或工商登记资料，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地、经营范围、法定代表人、股东结构、董监高任职情况等，核查主要客户的基本情况及真实性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司报告期内收入真实、准确，业绩具备稳定性和可持续性。

（三）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外的要求核查，说明核查的具体措施、走访、视频、电话、函证金额及比例，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下主要核查程序：

（1）了解、评估并测试公司与外销业务相关的关键内部控制，评价内部控制的设计和运行是否有效。

（2）了解公司的收入确认政策，评价境外收入确认政策是否符合企业会计准则的要求。

（3）按照产品类型、客户分布对境外收入金额及毛利率变动执行分析性复核，评价境外收入金额及毛利率变动的合理性。

（4）针对境外客户的销售收入进行抽样测试，核对相关制作单、生产流程单据（指示单）、货运单据、物流信息、出口报关单等，评价境外收入的真实性。

（5）对报告期内的主要境外客户进行函证，函证内容包括报告期各期末的应收款项余额及销售额等信息。

报告期内，公司主要境外客户收入的函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
境外主营业务收入金额（A）	24,248.78	19,947.80
发函金额（B）	23,859.70	18,876.99
发函比例（C=B/A）	98.40%	94.63%
回函确认金额（D=E+F）	21,119.89	16,746.32
其中：回函相符金额（E）	20,438.03	16,277.95
回函不符，调节后相符金额（F）	681.86	468.37
回函确认比例（G=D/A）	87.10%	83.95%
替代程序确认金额（H）	2,739.81	2,130.67

项目	2023 年度	2022 年度
替代程序确认比例（I=H/A）	11.30%	10.68%

报告期各期末，公司主要境外客户应收账款的函证情况如下：

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31
境外应收账款期末余额（A）	6,595.70	5,476.43
发函金额（B）	6,144.40	5,058.15
发函比例（C=B/A）	93.16%	92.36%
回函确认金额（D=E+F）	5,307.91	4,649.62
其中：回函相符金额（E）	5,307.91	4,649.62
回函不符，调节后相符金额（F）	-	-
回函确认比例（G=D/A）	80.48%	84.90%
替代程序确认金额（H）	836.50	408.54
替代程序确认比例（I=H/A）	12.68%	7.46%

注：客户 FLEMMING DENTAL INTERNATIONAL GMBH 回函仅对销售额提出异议，回函差异调节后相符；未对应收账款余额提出异议。

对于境外客户回函存在的差异，主办券商、会计师了解并核实了差异形成原因及其合理性，编制函证调节表，检查相关销售订单、出库单、发货单、报关单、物流单据等支持性文件资料，并检查回函不符客户的期后回款情况。

针对境外客户未回函的情况，执行替代测试程序，检查相应客户的销售订单、出库单、报关单、物流单据等。

（6）公司与境外客户合作比较稳定，针对报告期内境外业务前 8 大客户，主办券商和会计师曾于 2019 年 11-12 月进行过现场实地走访，现场查看客户的经营场所、人员情况，了解境外客户的经营规模、经营状况、与公司合作背景、业务流程，并通过现场抽样核查业务的真实性。现场走访过的客户报告期内销售收入占境外营业收入的比例分别为 82.92%和 84.51%。

针对上述 8 家境外主要客户，主办券商和会计师在 2024 年 3-6 月通过视频访谈的方式对其中的 7 家进行了补充核查，了解主要客户的经营状况、经营规模、与公司具体交易往来情况、与公司的关联关系、是否存在纠纷诉讼等信息。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	方式	2023-12-31/2023 年度		2022-12-31/2022 年度	
		金额	核查比例	金额	核查比例
境外应收账款	视频访谈	4,849.53	73.53%	4,315.28	78.80%
境外主营业务收入	视频访谈	19,061.15	78.61%	15,089.90	75.65%

（7）获取报告期内公司海关出口数据、出口退税、运保费等明细表，并与公司外销收入进行匹配，分析其匹配及差异情况，核查差异产生的原因及合理性。

①海关出口数据

公司的境外销售业务是由珠海新茂生产并报关出口至 ACER，再由 ACER 销售给境外客户，因此公司报关出口时使用的出口销售额为珠海新茂销售给 ACER 的金额，并非公司销售给境外客户的金额。报告期内，公司海关出口销售额与珠海新茂销售给 ACER 的具体情况如下：

单位：万美元

项目	2023 年度	2022 年度
珠海新茂销售给 ACER 的销售额	2,721.42	2,298.86
海关出口销售额	2,721.42	2,298.83
差异	-	0.03

报告期内，公司海关出口销售额数据与珠海新茂销售给 ACER 的销售额相匹配，不存在重大差异。

②出口退税数据

报告期内，公司出口退税情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
本期退税额（a）	939.52	783.05
本期免抵税额（b）	1,525.42	1,232.38
本期免抵退税（免退税）额（c=a+b）	2,464.94	2,015.43
外销收入（d）	19,181.95	15,350.45
加：上期确认收入本期申报（e）	1,323.70	1,476.58
减：本期确认收入下期申报（f）	1,544.61	1,323.70
本期经调整的外销收入（g=d+e-f）	18,961.04	15,503.33
本期申报免抵退出口货物销售收入（i）	18,961.04	15,503.33

项目	2023 年度	2022 年度
差异（j）=（g-i）	-	-
本期免抵退税额占本期申报免抵退出口货物销售收入比例（l=c/i）	13.00%	13.00%
主要退税率	13.00%	13.00%

报告期内，珠海新茂销售给 ACER 的销售额与出口退税金额相匹配，不存在重大差异。

③运保费数据

报告期内，公司运保费与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
境外销售收入	24,248.78	19,947.80
运保费	2,432.95	1,990.62
运保费占境外销售收入的比例	10.03%	9.98%

报告期内，公司运保费占境外销售收入的比例基本稳定，境外销售收入与运保费具有匹配性。

（8）就资产负债表日前后记录的销售收入执行抽样测试，核对出口报关单、货物单据、物流信息等，评价境外收入是否在恰当的期间确认。

（9）获取主要境外客户在中国出口信用保险公司的资信调查报告，了解主要境外客户的财务状况、股权结构、行业地位等信息，评价境外客户的真实性。

（10）获取并核查了公司聘请的法国律师出具的专项报告，并查阅公开信息核实其真实性。

（11）访谈 LD 集团市场服务商 FEMI CONSULTING LIMITED CORP.，了解 LD 集团发生破产重整的原因、进展及双方合作情况。

（12）获取公司应收账款余额明细、坏账准备明细及境外销售回款表，了解报告期内 LD 集团的销售及回款情况、坏账准备的计提情况，抽取 LD 集团报告期内的销售记录及对应的产品设计单、产品指示单、物流记录、银行回单等文件，结合前述程序的执行情况分析 LD 集团坏账准备的计提充分性和该客户的销售真实性。

（13）访谈管理层，了解公司外销业务在手订单情况以及公司外销业务规划，

判断境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定；公司境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税、运费及保险费匹配；公司境外销售业务发展趋势稳中有升，对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

（四）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销销售的要求核查，说明核查的具体措施、走访、视频、电话、函证金额及比例，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下主要核查程序：

（1）经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，销售产品是否实现终端客户销售，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

①检查公司和经销商客户签署的经销协议，了解经销协议的合同条款包括协议双方的权利义务条款、结算条款、与商品控制权转移相关的条款等，核查收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

②对主要经销商客户进行函证，函证内容包括当期销售金额及期末应收账款余额。报告期内，主办券商、会计师对主要经销商的函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2023-12-31/2023 年度		2022-12-31/2022 年度	
	经销收入	应收账款余额	经销收入	应收账款余额
总金额（A）	1,296.81	907.56	1,247.08	770.40
发函金额（B）	1,281.06	893.91	1,225.97	750.44
发函比例（C=B/A）	98.79%	98.50%	98.31%	97.41%
回函确认金额（D=E+F）	1,236.85	873.79	1,146.48	749.54
其中：回函相符金额（E）	1,236.85	873.79	1,146.48	749.54
回函不符，调节后相符金额（F）	-	-	-	-
回函确认比例（G=D/A）	95.38%	96.28%	91.93%	97.29%
替代程序确认金额（H）	44.21	20.13	79.48	0.00
替代程序确认比例（I=H/A）	3.41%	2.22%	6.37%	0.00%

③对主要经销商客户进行实地走访或视频访谈，了解经销商的基本情况、与公司合作历史、业务合作情况、交易和结算情况、产品确认情况、向公司采购产品的终端销售实现情况、报告期各期末库存及期后销售情况。报告期内，主办券商、会计师对主要经销商的走访具体情况如下：

单位：万元

项目	方式	2023-12-31/2023 年度		2022-12-31/2022 年度	
		金额	核查比例	金额	核查比例
应收账款	实地走访	272.68	30.05%	223.13	28.96%
	视频访谈	539.06	59.40%	461.62	59.92%
	合计	**811.74**	**89.44%**	**684.75**	**88.88%**
主营业务收入	实地走访	576.04	44.42%	639.64	51.29%
	视频访谈	590.83	45.56%	483.23	38.75%
	合计	**1,166.87**	**89.98%**	**1,122.87**	**90.04%**

④针对公司义齿产品定制化的特点，核查报告期内经销商客户的业务订单数据，对经销商客户的订单进行包括订单金额和数量的时间分布情况、地域分布情况、产品返修率变化和退货情况等维度的分析。

⑤获取公司的销售回款台账以及银行流水明细，核查实际回款方名称与经销商客户是否一致，核查经销商销售业务中是否存在现金和第三方回款情况。

⑥对报告期各期的经销销售的收入和成本执行分析性程序，分析收入、毛利率、销售数量、单价的波动情况及原因。

⑦对报告期内主要经销客户执行穿行测试和细节测试，选取样本核查收入确认相关的支持性文件，包括制作单、销售合同、销售发票、出库单、产品确认清单、回款凭证等。

⑧针对资产负债表日前后确认的经销收入，选取样本进行截止性测试，核查收入是否记录在正确的会计期间。

（2）主要经销商的主体资格及资信能力，与公司是否存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策是否合理，对经销商是否存在依赖等；经销商是否存在大量个人等非法人实体；经销商为公司员工或前员工的，重点关注是否具有商业合理性；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

①对报告期内主要经销客户进行网络核查，了解主要经销客户的成立时间、注册规模、股权结构，核查主要经销客户主体资格及资信能力，核查公司、公司控股股东、实际控制人以及董监高和关键岗位人员的资金流水情况，确认经销商客户与公司是否存在实质和潜在关联关系。

②查询经销协议并访谈公司境内销售负责人了解公司对经销商的信用政策，核查经销商回款情况，关注经销商是否存在信用政策异常的情况。

③获取报告期内公司经销客户名单及销售明细，核查经销客户销售金额及占比，检查公司是否存在对经销业务模式和单个经销客户存在销售依赖的情形；检查是否存在大量个人等非法人实体；检查是否存在较多新增与退出经销商客户的情况。

④核查公司报告期内花名册，并进行比对，核查经销商客户的股东、董事、监事和高管是否为公司员工或前员工，查阅同行业公司的公开转让说明书、定期报告，了解同行业公司是否存在前员工经销商客户的情形，核查是否存在商业合理性。

（3）公司对经销商的内控制度是否健全并有效执行

核查公司经销商管理制度，访谈公司经销业务销售负责人，对经销业务进行穿行测试和控制测试，核查销售业务相关内控制度及执行情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，公司的经销模式为买断式经销，销售的产品已经实现终端客户销售，经销商回款不存在现金回款，不存在第三方回款。

（2）公司主要经销商的主体资格及资信能力良好，与公司不存在实质和潜在关联方关系，公司对经销商的信用政策合理，公司对经销商不存在依赖；经销商不存在个人等非法人实体。公司经销商中存在前员工成立的经销商，具备商业

合理性，同行业公司恒伦口腔（873705）义齿销售业务中也存在前员工成立经销商情况；报告期内公司主要经销商不存在新增与退出情况，个别小经销商存在部分新增与退出情况。

（3）公司对经销商的内控制度健全且有效执行。

三、请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和律师履行了以下主要核查程序：

1、查阅《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的核查要求，获取公司提供的境外销售明细、出具的书面说明，访谈公司境外销售业务及财务负责人，查阅公司及从事境外销售业务的子公司《对外贸易经营者备案登记表》《海关进出口货物收发货人备案回执》以及 FDA 注册证明、从事境外业务所需的其他认证证书文件，并查阅公司主要境外销售国家/地区及境外子公司所在地律师事务所出具的关于公司在该国和/或该地区从事相关业务合法合规情况的法律备忘录及法律意见书，了解公司境外销售的主要国家和地区、境外销售的主要产品，以及公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可；

2、抽查公司境外销售涉及的采购订单、生产指示单、出库单、出口报关单、运输单等凭证，了解公司境外销售业务模式下的结算方式、跨境资金流动及结换汇等情况；

3、查阅境外律师出具的法律备忘录及法律意见书、中华人民共和国福中海关、中华人民共和国拱北海关、中国人民银行深圳市中心支行、中国人民银行珠海市中心支行、国家税务总局深圳市龙华区税务局出具的证明文件，以及对应主管部门出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，获取并查阅《审计报告》及公司营业外支出明细表，查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企业公示系统、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局等网站的公开披露信息，核查公司报告期内是否存在相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

（二）核查意见

1、公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

公司境外销售业务通过珠海新茂办理出口报关等手续，公司境外销售的产品主要为定制式义齿类产品，境外客户主要集中于美国、法国、德国、挪威、瑞典、以色列等国家或地区。

（1）关于境内出口相关资质许可

根据《中华人民共和国海关法》（2021 年修正）第十一条第一款规定，进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续，应当依法向海关备案。公司及从事境外销售业务的子公司均已取得《海关进出口货物收发货人备案回执》，具备开展进出口贸易的资格，取得境内出口所必须的资质、许可。

（2）关于境外销售所涉国家和地区相关资质许可

根据公司境外子公司所在地律师事务所及公司境外主要销售国家（美国、法国、德国、挪威、瑞典、以色列）律师事务所关于报告期内公司在该国销售事宜合法合规情况的法律备忘录，公司子公司珠海新茂、ACER 作为产品出口至美国的医疗器械制造商，已按照美国相关法律法规的要求办理了 FDA 注册证书；珠海新茂作为欧盟地区定制式医疗器械制造商的供应商，其产品无需取得 CE 认证；此外，根据主要境外客户需求，珠海新茂已就其主要产品取得了 ISO9001:2015、EN ISO13485:2016、MDSAP ISO13485:2016、加拿大 MDL 等认证证书，具体注册及认证情况如下：

持证主体	证书名称	证书编号	符合标准/认证产品	核发机构	有效期限/发证日期
珠海新茂	FDA 注册证明	3009795022	烤瓷牙、烤瓷熔附金属、树脂、牙冠、牙桥、全口义齿、局部义齿、正畸产品等	美国食品药品监督管理局	最新有效期至 2024.12.31
ACER	FDA 注册证明	3005952241	烤瓷牙、烤瓷熔附金属、树脂、牙冠、牙桥、全口义齿、局部义齿、正畸产品等	美国食品药品监督管理局	最新有效期至 2024.12.31
珠海新茂	MDL（医疗器械认证）	106218	定制式活动局部/全口义齿	加拿大医疗器械管理局	发证日期 2021.06.04

持证主体	证书名称	证书编号	符合标准/认证产品	核发机构	有效期限/发证日期
珠海新茂	MDL（医疗器械认证）	106219	定制式正畸矫治器	加拿大医疗器械管理局	发证日期 2021.06.04
珠海新茂	产品质量管理体系认证	CN19/41157	MDSAP（ISO 13485:2016）	SGS	2023.09.13-2025.07.28
珠海新茂	产品质量管理体系认证	CN19/41027	ISO 13485:2016 EN ISO 13485:2016	SGS	2024.01.27-2025.09.09
珠海新茂	管理体系认证注册证书	111006031	ISO 9001:2015	Intertek	2023.07.28-2025.07.24

（3）关于境外销售所涉国家和地区处罚或者立案调查情况

根据《审计报告》、Dentons Hong Kong LLP 于 2024 年 6 月 8 日出具的法律意见书和 Carey Olsen Singapore LLP 于 2024 年 3 月 12 日出具的法律意见书，以及美国、法国、德国、挪威、瑞典、以色列律师事务所出具的法律备忘录，并经查询信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国海关企业进出口信用信息公示平台，公司及其子公司在报告期内不存在因行政处罚等原因所产生的需要向境外地区支付的营业外支出，公司及其控股子公司报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

综上所述，主办券商和律师认为：公司及其子公司已取得出口销售所必需的资质、许可，公司向美国、法国、德国、挪威、瑞典、以色列等国家和地区销售定制式义齿类产品已依法办理并取得从事相关业务所必需的资质、许可或认证等，公司在报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

2、相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定

经核查，主办券商和律师认为：

报告期内，公司境外销售为 OEM 模式，客户类型主要为境外义齿技工所，销售模式为直销。公司根据境外客户提交的产品制作单完成对应产品生产，经检验合格后报关出口并完成境外承运手续。公司跨境资金流入主要为出口产品销售货款，以美元、欧元为主，主要采用电汇等方式结算，公司通过具备经营外汇业务资格的金融机构根据日常经营需要并结合汇率变动情况等进行外币结换汇，符合中国境内外汇管理等相关法律、法规的规定。

根据中华人民共和国福中海关、中华人民共和国拱北海关、中国人民银行深圳市中心支行、中国人民银行珠海市中心支行、国家税务总局深圳市龙华区税务局出具的证明文件，以及对应主管部门出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，并经查询企业公示系统、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局等网站的公开披露信息，报告期内公司及其子公司不存在因违反海关、外汇、税务等法律法规受到相关主管部门处罚的情况。

问题 5.关于应收款项

根据申报文件：2023 年末，公司应收账款余额 14,919.74 万元。其中，按单项计提坏账的应收余额为 800.79 万元，对手方均为境外客户，计提比例为 100%；按组合计提坏账的应收余额为 16,771.05 万元，1 年以上比例为 14.28%。

请公司：（1）说明报告期内对主要客户信用政策、结算条件等是否变动，是否存在对部分客户放松信用政策刺激销售的情况；应收账款余额较大的原因，规模及周转率与可比公司是否存在较大差异；（2）说明各期末应收账款余额、逾期款项余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，是否存在无法收回的风险，公司采取的催款措施及有效性，公司应收账款内控制度是否建立健全，是否有效执行；存在 1 年以上应收账款的原因，单项计提坏账对手方均为境外客户的原因，对产品交付、产品质量等是否存在纠纷，相关收入是否真实，是否存在无法回收的风险；（3）结合预期信用损失率估计的合理性、账龄计算方法及准确性、主要收款对象经营及信用情况、历史坏账率、可比公司情况等，说明应收项目坏账准备计提是否充分。

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对应收款项期末余额的真实性、准确性、坏账计提的充分性，相关内控制度是否建立健全并得到有效执行发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）说明报告期内对主要客户信用政策、结算条件等是否变动，是否存在对部分客户放松信用政策刺激销售的情况；应收账款余额较大的原因，规模及周转率与可比公司是否存在较大差异

1、报告期内主要客户的信用政策及结算条件，是否存在对部分客户放松信用政策刺激销售的情况

（1）境内主要客户的信用政策及结算条件

客户名称	结算条件	信用政策
泰康拜博及其控制的企业	非寄售（义齿和种植类产品）：公司在交付产品后按月与客户进行结算 寄售（种植类产品）：公司与客户按月对消耗的产品进行核对和结算	3 个月
深圳麦芽医疗控股有限公司		3 个月
无锡口腔医院		3 个月
深圳市人民医院		2 个月
广东暨博医疗集团股份有限公司		2-3 个月
中山大学附属口腔医院		1 个月

（2）境外主要客户的信用政策及结算条件

客户名称	结算条件	信用政策
NATIONAL DENTEX LABS LLC	公司办理完产品境外承运手续后与客户按月结算	月结 120 天
PAN-AM DENTAL INC		月结 100 天
QUALITE DENTALE		月结 120 天
PROTEKET AS 及其控制的企业		月结 60 天
GD DENTAL TECHNIK GMBH 及 PROTILAB		月结 30 天
LD 集团		月结 60 天

（3）是否存在对部分客户放松信用政策刺激销售的情况

报告期内，公司与部分主要客户的实际结算周期与信用期相比有一定延迟，存在应收账款逾期的情况，但公司对主要客户的结算条件和信用政策未发生变化，公司对主要客户不存在放松信用政策刺激销售的情况。

报告期内，公司应收账款的逾期情况及原因参见本题回复之“（二）、1、各期末应收账款余额、逾期款项余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，是否存在无法收回的风险”。

2、应收账款余额较大的原因，规模及周转率与可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司应收账款规模与营业收入的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31
应收账款账面余额	17,571.84	15,700.26
其中：境外客户应收账款	6,595.70	5,476.43
其中：境内客户应收账款	10,976.14	10,223.83
境外营业收入	24,288.50	20,189.99
境内营业收入	20,317.18	21,242.49
外销应收账款周转天数	89.47	88.10
内销应收账款周转天数	187.82	147.99

注：境外或境内应收账款周转天数=360*（境外或境内应收账款平均余额/境外或境内营业收入）。

报告期内，公司应收账款余额较大，主要原因为境内应收账款周转天数较长。

报告期内，公司境外客户的信用期主要在 30 天-120 天，与公司境外应收账款周转天数基本一致，与境外收入规模匹配。

报告期内，公司境内客户的信用期主要在 3 个月左右，但公司内销应收账款的周转天数分别为 147.99 天和 187.82 天，主要原因为：部分民营连锁医院因资金周转等原因回款放慢，以及部分公立医院因结算流程较长等原因销售回款较慢。报告期内，公司与境内客户合作情况良好，坏账准备计提充分，具体参见本问题回复之“（三）结合预期信用损失率估计的合理性、账龄计算方法及准确性、主要收款对象经营及信用情况、历史坏账率、可比公司情况等，说明应收项目坏账准备计提是否充分”。

公司应收账款规模、周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度	
	期末应收账款（万元）	应收账款周转率（次/年）	期末应收账款（万元）	应收账款周转率（次/年）
现代牙科（注 1）	63,570.70	5.12	60,288.00	4.85
佳兆业健康（注 1）	10,330.60	2.00	8,281.40	2.53
赢冠口腔	1,383.86	2.74	1,470.49	3.10
家红齿科	2,027.60	2.38	1,773.91	2.65
平均值（注 2）	-	**3.06**	-	**3.28**

项目	2023 年度		2022 年度	
	期末应收账款（万元）	应收账款周转率（次/年）	期末应收账款（万元）	应收账款周转率（次/年）
公司	**17,571.84**	**2.68**	**15,700.26**	**3.03**

注 1：现代牙科和佳兆业健康应收账款余额的币种为港币，赢冠口腔和家红齿科应收账款余额的币种为人民币。

注 2：由于可比公司应收账款的币种不同，故未计算平均值。

报告期内，公司期末应收账款规模与同行业存在差异的原因主要为各公司收入规模不同，公司应收账款周转次数与同行业平均水平相似，处于行业中上游水平，与同行业可比上市公司不存在重大差异。

（二）说明各期末应收账款余额、逾期款项余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，是否存在无法收回的风险，公司采取的催款措施及有效性，公司应收账款内控制度是否建立健全，是否有效执行；存在 1 年以上应收账款的原因，单项计提坏账对手方均为境外客户的原因，对产品交付、产品质量等是否存在纠纷，相关收入是否真实，是否存在无法回收的风险

1、各期末应收账款余额、逾期款项余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，是否存在无法收回的风险

报告期各期末，公司应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

年度	客户类型	应收账款期末余额	应收账款期后回款情况		
			2023 年度	2024 年 1-6 月	期后回款占比（%）
2023 年度	境内客户	10,976.14	不适用	6,507.10	59.28
	境外客户	6,595.70	不适用	5,592.24	84.80
	合计	**17,571.84**	不适用	**12,099.34**	**68.86**
2022 年度	境内客户	10,223.83	7,953.97	788.83	85.51
	境外客户	5,476.43	5,128.41	9.49	93.83
	合计	**15,700.26**	**13,082.38**	**798.32**	**88.41**

注：应收账款期后回款为截至 2024 年 6 月 30 日的数据。

报告期各期末，公司应收账款期后回款比例分别为 88.41%和 68.86%，2023 年末应收账款的回款比例略低于 2022 年末，主要是由于 2023 年末应收账款的期后回款金额仅包含 2024 年 1-6 月的回款数据。报告期各期末，公司境内客户应收账款回款比例低于境外客户主要是由于境内客户资金紧张、审批流程较长等未

严格按照信用期付款所致。

报告期各期末，公司各类客户应收账款余额及逾期情况具体如下：

单位：万元

年度	客户类型	应收账款期末余额	逾期款项余额									逾期款项期后回款情况		
			逾期总额	逾期 1 年以内		逾期 1-2 年		逾期 2-3 年		逾期 3 年以上		2023 年度	2024 年 1-6 月	期后回款占比（%）
				金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）			
2023 年度	境内客户	10,976.14	5,971.69	4,411.85	73.88	826.34	13.84	303.55	5.08	429.94	7.20	不适用	3,090.30	51.75
	境外客户	6,595.70	1,333.29	974.62	73.10	16.17	1.21	41.37	3.10	301.14	22.59	不适用	340.05	25.50
	合计	**17,571.84**	**7,304.98**	**5,386.47**	**73.74**	**842.52**	**11.53**	**344.92**	**4.72**	**731.08**	**10.01**	**不适用**	**3,430.34**	**46.96**
2022 年度	境内客户	10,223.83	5,415.54	4,159.65	76.81	677.62	12.51	222.97	4.12	355.30	6.56	3,811.29	492.31	79.47
	境外客户	5,476.43	632.48	288.66	45.64	43.15	6.82	143.95	22.76	156.73	24.78	284.47	9.49	46.48
	合计	**15,700.26**	**6,048.02**	**4,448.31**	**73.55**	**720.77**	**11.92**	**366.91**	**6.07**	**512.03**	**8.47**	**4,095.76**	**501.80**	**76.02**

注：逾期款项期后回款为截至 2024 年 6 月 30 日的数据。

报告期各期末，公司逾期应收账款期限主要集中在 1 年以内，占逾期应收账款的比例分别为 73.55%和 73.74%，逾期的主要原因为：（1）客户付款审批流程或基于自身资金预算安排等未能及时付款；（2）下游客户资金紧张，导致支付公司货款延后；（3）公司在与境内客户合作时，客户未严格执行合同约定的信用期。根据公司与客户之间日常的沟通与联系，客户逾期应收账款的期后回款风险较低。

公司 2022 年末境内客户逾期的应收账款期后回款比例为 79.47%，回款情况良好；2023 年末境内客户逾期的应收账款回款比例为 51.75%，相对较低，主要是由于回款仅为 2024 年 1-6 月的数据。

报告期各期末，公司境外客户逾期的应收账款的期后回款比例为 46.48%和 25.50%，回款比例较低，主要是由于公司境外业务发展前期开发的部分客户（包括 LD 集团）因经营不善或恶意拖欠导致回款缓慢，并且限于区域距离较远，适用于外销应收账款的管控措施相对较少。2023 年度公司已对部分客户的应收账款进行单项计提坏账，报告期各期末，公司境外应收账款剔除单项计提客户影响后的逾期金额分别为 444.83 万元和 532.50 万元，剔除后逾期应收账款的期后回款比例分别为 63.86%和 66.08%，回款情况较好。

综上所述，公司应收账款坏账准备计提充足，并持续加强内控管理和催款力度，除少量已单项计提坏账的应收账款外，其余应收账款预计无法回收风险较低。

2、公司采取的催款措施及有效性

对于逾期应收账款，公司建立了责任到人的负责制度，由销售员工-区域负责人-销售总监逐级进行沟通催收，仍无法解决问题的立刻停止向该客户发货，并移交公司呆坏账处理小组；呆坏账处理小组对移送欠款客户发送律师催收函，如客户仍拒绝付款或无法达成和解协议的，由呆坏账处理小组组织专门会议讨论后续处理方案，分析判断是否启动司法程序，通过律师采取诉讼、财产保全等措施催收。

财务部定期组织召开应收账款管理会议，分析具体客户经营情况、应收账款风险、催收方式及公司整体应收账款变化趋势和风险控制措施。

公司通过实施上述措施，已有部分逾期应收账款在陆续回收，催收效果良好。

3、公司应收账款内控制度是否建立健全，是否有效执行

为规范应收账款管理，保证公司资金正常满足经营需要，公司制定了应收账款管理制度，明确货款的催款程序。

财务部门于每月初提供应收账款账龄明细，提交给销售总监及总经理，并按每个区域分别汇总其所负责的客户的应收账款账龄明细，以企业微信的方式直接发给区域负责人。财务部门结合日常回款情况及客户的财务状况反馈信息，综合考虑应收账款客户经营情况、逾期时间、挂账金额以及未来持续合作的可能性，对应收账款的可收回性进行评估。

销售部门履行部门各项职能，制定并执行公司销售计划，按公司回款制度，催收或结算各类款项。销售人员对自己经手赊销的客户应收账款回收付全责，督促客户按期回款，并根据与客户协商回款的情况提请公司对客户停止发货，销售人员及销售部门应对照财务部门的账龄明细，及时核对、跟踪赊销客户。

综上所述，公司应收账款内控制度建立健全，并得到了有效执行。

4、存在 1 年以上应收账款的原因，单项计提坏账对手方均为境外客户的原因，对产品交付、产品质量等是否存在纠纷，相关收入是否真实，是否存在无法回收的风险

（1）存在 1 年以上应收账款的原因

报告期各期末，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

项目	2023-12-31		2022-12-31	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）
1 年以内	14,983.13	85.27	13,621.73	86.76
1-2 年	1,368.44	7.79	1,089.02	6.94
2-3 年	403.68	2.30	406.92	2.59
3 年以上	816.59	4.65	582.59	3.71
合计	**17,571.84**	**100.00**	**15,700.26**	**100.00**

报告期各期末，公司账龄超过 1 年的应收账款余额占比为 13.24%和 14.73%，主要是由于下游客户资金紧张未严格执行合同约定的信用期，导致支付公司货款延后。

报告期内，公司账龄 1 年以上的金额占应收账款期末余额的比例与同行业可比公司对比如下：

公司简称	2023-12-31	2022-12-31
现代牙科	5.00%	6.19%
佳兆业健康	37.13%	10.33%
赢冠口腔	15.90%	13.22%
家红齿科	17.08%	11.97%
可比公司平均值	**18.78%**	**10.43%**
家鸿口腔	**14.73%**	**13.24%**

由上表可知，公司应收账款 1 年以上账龄的应收账款余额占比与同行业可比公司的平均值不存在重大差异。

（2）单项计提坏账对手方均为境外客户的原因

截至 2023 年 12 月 31 日，公司单项计提坏账的客户情况及原因如下：

单位：万元

序号	客户全称	计提坏账金额	账龄	终止合作时间	单项计提坏账的原因
1	LD 集团	607.72	1 年以内	2024.6	客户破产重组，预计无法追回货款
2	ICD ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS LTD	115.81	3 年以上	2020.7	客户拖欠货款，终止合作后拒绝向公司回款
3	Dental Perfect GMBH	43.36	2-3 年、3 年以上	2021.5	客户已破产，预计无法追回货款
4	EZ DENT INC	15.45	1-2 年、2-3 年	2022.8	客户拖欠货款，终止合作后拒绝向公司回款
5	DENTARIAS V-PROMED, LDA	11.81	2-3 年	2021.11	
6	SAS APEX	5.30	1-2 年	2022.8	
7	Pro Dental Zahnärzteam Löwenplatz	1.34	2-3 年	2021.1	
合计		**800.79**			

注：公司对 LD 集团破产重整前的应收账款余额（2023 年 2-5 月的货款）单项计提坏账，LD 集团破产重整的时间及进展以及报告期内的交易额等参见“问题 4、一、（二）2”所示。

公司结合客户经营情况、回款情况等信息，按照统一的标准评估应收账款可收回性，如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。

报告期内，公司单项计提坏账的对手方均为境外客户的原因主要为：①限于区域距离较远，公司可适用于境外客户应收账款管理的措施相对较少，无法及时上门进行催收，催款难度较大；②境外经营信息更新速度较国内滞后，公司在获取到关于客户经营的不利信息后，对计提坏账通常更加谨慎。

对于境内客户，公司可定期通过公开信息平台批量查询客户状态，根据业务人员上门服务时观察客户经营状况，并且公司对境内客户的管控和催款措施效果较好。报告期各期末，公司境内客户不存在需要单项计提坏账的应收账款。

（3）对产品交付、产品质量等是否存在纠纷

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

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

报告期内，公司存在少量客户退货的情况，义齿类产品退货的主要原因是产

品未达到订单要求，包括患者个人对义齿的最终的色泽、咬合等效果不满意或者经多次返修后仍未达到医生和患者的要求而退货的情形。种植类产品退货的主要原因是种植失败，指患者骨质条件、患者口腔卫生习惯或医生操作方法等因素导致种植体脱落等情形。报告期内，公司客户退货金额较小，占公司销售收入的比例在 1%以内，公司未发生重大产品质量问题。报告期内，公司未出现因为客户退货或交付产品质量问题而与医院、诊所、患者等产生纠纷或争议的情形。

综上所述，报告期内，公司与客户在产品交付和产品质量方面不存在纠纷或潜在纠纷。

（4）相关收入是否真实，是否存在无法回收的风险

公司销售收入主要源于定制化产品，每个订单都有独立的产品需求，公司根据自身经营及生产全过程管理的特点，通过 SAP 生产管理系统实现从订单、排产、领料、加工、出库等生产流程全部信息化管理，并将生产的每一道工序执行情况记录于系统。1 年以上应收账款对应业务情况与 1 年以内应收账款对应业务情况一致，涉及相关单据及收入确认方式与一致。

公司产生 1 年以上应收账款主要是由于下游客户资金紧张，导致支付公司货款延后。应收账款 1 年以上账龄金额占比与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业特征，对比情况参见本题回复之“一、（二）、4、（1）存在 1 年以上应收账款的原因”。

公司报告期各期末账龄 1 年以上的主要应收账款处于有序回款过程中。截至 2024 年 6 月 30 日，期末账龄 1 年以上的应收账款剔除单项计提坏账的应收账款后，回款比例为 53.58%和 32.42%，2023 年末期后回款比例相对较低，主要是由于回款仅为 2024 年 1-6 月的金额。

综上所述，报告期内，公司存在账龄超过 1 年的应收账款主要是由于下游客户资金紧张未严格执行合同约定的信用期，导致支付公司货款延后。报告期各期末，公司单项计提坏账对手方均为境外客户的原因合理。报告期内，公司与客户对产品交付、产品质量等不存在纠纷，相关收入真实。报告期各期末，除单项计提坏账的应收账款外，公司通过持续催收，客户处于有序回款中，预计无法回收风险较低。

（三）结合预期信用损失率估计的合理性、账龄计算方法及准确性、主要收款对象经营及信用情况、历史坏账率、可比公司情况等，说明应收项目坏账准备计提是否充分

1、预期信用损失率估计的合理性、账龄计算方法及准确性

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。公司运用迁徙率法计算应收账款账龄组合的历史损失率，并考虑前瞻性影响，结合公司自身客户经营信用情况及应收账款账龄结构、回款及核销情况，确定最终的预期信用损失率。

公司运用迁徙率法计算2022至2023年度应收账款账龄组合的历史损失率的过程如下：

（1）报告期各期末应收账款账龄组合的具体情况

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31
1年以内	14,375.40	13,621.34
1-2年	1,352.27	1,065.68
2-3年	362.59	274.16
3年以上	680.79	582.59
合计	**16,771.05**	**15,543.76**

公司应收账款的账龄自款项实际发生的月份起算，账龄准确。

（2）根据账龄计算历年的迁徙率、历史损失率、调整后预期信用损失率

账龄	2020年至2023平均迁徙率		历史损失率		调整后预期信用损失率
1年以内	8.62%	a	2.57%	a*b*c*d	2.70%
1-2年	45.66%	b	29.79%	b*c*d	31.28%
2-3年	71.65%	c	65.24%	c*d	68.50%
3年以上	91.06%	d	91.06%	d	95.61%

注：调整后预期信用损失率=历史损失率*（1+5%）。在历史坏账损失率基础上，综合考虑当前状况、对未来经济状况的预测、谨慎性、财务报告可比性等因素，最终确定公司对按信用风险特征组合计提坏账准备的预期信用损失率。出于谨慎性的考虑，公司将历史损失率进行了一定程度的上调，上调幅度为5%。

（3）报告期内，公司按账龄迁徙率测算的预期坏账损失与实际执行的预期信用损失率计算预期坏账损失对比如下：

单位：万元

账龄	2023-12-31			2022-12-31		
	账龄迁徙率测算的预期信用损失率对应的坏账损失 A	实际执行的预期信用损失率对应的坏账损失 B	实际与测算的差额 C=B-A	账龄迁徙率测算的预期信用损失率对应的坏账损失 D	实际执行的预期信用损失率对应的坏账损失 E	实际与测算的差额 F=E-D
1 年以内	387.81	718.77	330.96	367.47	681.07	313.60
1-2 年	423.00	270.45	-152.55	333.35	213.14	-120.22
2-3 年	248.39	181.29	-67.10	187.81	137.08	-50.73
3 年以上	650.91	680.79	29.88	557.02	582.59	25.57
合计	**1,710.11**	**1,851.31**	**141.20**	**1,445.65**	**1,613.87**	**168.22**

报告期内，公司应收账款账龄组合实际执行的坏账准备计提总额均大于按账龄迁徙率测算的总额。

综上所述，公司目前应收账款账龄组合预期信用损失率系在结合客户经营及信用情况、应收账款期后回款情况下谨慎确定，且实际高于运用迁徙率模型测算的预期信用损失计提总额，公司信用损失率估计谨慎、合理、合理性。公司应收账款坏账准备计提充分。

2、主要收款对象经营及信用情况、历史坏账率、可比公司情况，说明应收项目坏账准备计提是否充分

报告期内，公司主要客户的经营情况及信用情况如下表所示：

单位：万元

年度	排名	客户名称	收款金额	收款占比	主营业务收入	经营情况	信用状况
2023年度	1	NATIONAL DENTEX LABS LLC	7,672.38	16.89%	7,692.17	正常	良好
	2	PAN-AM DENTAL, LLC	4,244.81	9.34%	4,379.64	正常	良好
	3	泰康拜博及其控制的企业	2,108.88	4.64%	1,775.46	正常	良好
		苏州口腔医院（集团）有限公司	192.38	0.42%	259.18	正常	良好
		北京泰康燕园康复医院有限公司	2.44	0.01%	1.62	正常	良好
	4	深圳麦芽医疗控股有限公司	2,295.45	5.05%	1,703.15	正常	良好
	5	PROTEKET AS 及其控制的企业	1,857.75	4.09%	1,833.76	正常	良好
	6	QUALITE DENTALE	1,811.58	3.99%	1,959.73	正常	良好
	7	GD DENTAL TECHNIK GMBH	968.46	2.13%	873.90	正常	良好
		PROTILAB	675.89	1.49%	744.69	正常	良好
	8	H.N.ADVANCEDDENTALSOLUTIONLTD	1,190.17	2.62%	1,231.53	正常	良好
	9	LD 集团	1,092.49	2.40%	1,432.48	破产重组	较差
	10	UNIDENT LAB AS 及 UNIDENT LAB AB	949.59	2.09%	1,090.76	正常	良好
	合计		**25,062.27**	**55.16%**	**24,233.22**		
2022年度	1	NATIONAL DENTEX LABS LLC	5,022.14	12.60%	5,433.40	正常	良好
	2	PAN-AM DENTAL, LLC	4,249.74	10.66%	4,045.32	正常	良好
	3	LD 集团	1,781.49	4.47%	1,450.44	破产重组	较差

年度	排名	客户名称	收款金额	收款占比	主营业务收入	经营情况	信用状况
	4	泰康拜博及其控制的企业	1,575.05	3.95%	2,212.61	正常	良好
		苏州口腔医院（集团）有限公司	43.35	0.11%	64.10	正常	良好
		北京泰康燕园康复医院有限公司	2.00	0.01%	2.96	正常	良好
	5	PROTEKET AS 及其控制的企业	1,320.00	3.31%	1,409.86	正常	良好
	6	QUALITE DENTALE	1,279.30	3.21%	1,707.06	正常	良好
	7	深圳市人民医院	1,152.01	2.89%	969.66	正常	良好
	8	无锡口腔医院	1,037.00	2.60%	834.63	正常	良好
	9	深圳麦芽医疗控股有限公司	963.96	2.42%	951.58	正常	良好
	10	UNIDENT LAB AS 及 UNIDENT LAB AB	938.08	2.35%	925.87	正常	良好
	合计		**19,364.12**	**48.60%**	**20,007.49**		

注：收款占比=客户各期收款金额/公司各期收款总额，收款总额取自现金流量表各期“销售商品、提供劳务收到的现金”金额。

报告期内，除已对应收账款单项计提坏账的 LD 集团外，公司主要收款对象的经营及信用情况良好。

报告期内，公司应收账款仅在 2023 年度发生 85.90 万元的实际损失，并进行核销处理，占 2022 年末应收账款余额的比例为 0.55%，历史坏账率较低。

（2）可比公司情况

公司的应收账款坏账准备计提政策具体如下：

对于划分为组合的应收款项，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，该组合按其预期信用损失率计提坏账。公司的预期损失率如下：

账龄	预期损失率
1 年以内（含 1 年）	5.00%
1-2 年	20.00%
2-3 年	50.00%
3 年以上	100.00%

公司同行业可比公司的坏账准备计提政策情况如下：

项目	2023-12-31		2022-12-31	
	家红齿科	赢冠口腔	家红齿科	赢冠口腔
1 年以内	2.07%	5.00%	1.55%	5.00%
1-2 年	12.93%	10.00%	15.60%	10.00%
2-3 年	43.70%	30.00%	57.90%	30.00%
3 年以上	100.00%	50.00%	100.00%	50.00%

注 1：家红齿科、赢冠口腔的预期损失准备率取自该公司 2022 年和 2023 年年度报告。

注 2：公司的同行业可比公司佳兆业健康和现代牙科按照应收账款逾期时间确定预计信用损失率，与公司可比性较小。

由上表可知，报告期内公司根据账龄确认的预期信用损失率与同行业可比公司相比较为谨慎。

综上所述，报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提充分。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司境内外销售业务负责人，了解公司对境内外主要客户的信用政策、结算条件和信用期，获取公司系统中记录的各客户信用期，分析报告期内公司对主要客户的信用政策、结算条件等是否变动，是否存在对部分客户放松信用政策刺激销售的情况；

2、计算公司的应收账款周转天数，结合公司对主要客户的信用期，分析公司应收账款余额较大的原因；

3、获取可比公司披露的年报，了解可比公司的应收账款规模并计算应收账款周转率，分析公司应收账款周转率与可比公司是否存在较大差异；

4、结合信用期和应收账款发生时间，统计逾期和账龄超过 1 年的应收账款，了解逾期和账龄超过 1 年的应收账款的形成原因，是否存在回款风险；

5、获取应收账款明细表，结合银行流水核查，检查应收账款回款情况，核实回款金额的准确性；

6、检查应收账款期后回款情况，核查逾期款项的期后收回情况；

7、了解公司应收账款催收流程细则，结合期后回款情况分析其催款措施有效性；

8、获取单项计提坏账的应收账款明细，结合应收账款形成原因和客户经营情况判断应收账款的可收回性；

9、登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、企查查、百度等网站，对公司的诉讼仲裁情况、是否存在质量事故或纠纷、是否被监管机构处罚等信息进行查询；

10、对客户的销售收入进行核查，通过了解公司的销售模式、销售相关内部控制、收入确认政策，结合对主要客户实施的函证、访谈程序、分析程序、公开信息查询等多种核查手段，对公司销售收入的真实性进行核查；

11、查询境外主要收款对象工商资料和中信保出具的信用报告，通过“企查查”等查阅境内主要收款对象的相关信息，了解并分析经营及信用情况；结合公司历史坏账率分析公司坏账准备计提是否充分；查询可比公司相关政策，对比分析公司坏账准备计提政策是否谨慎合理；

12、针对 LD 集团，主要执行了如下程序：查阅中信保对该客户出具的信用报告；获取并核查公司聘请的法国律师出具的专项报告，并查阅公开信息核实其真实性；访谈 LD 集团市场服务商 FEMI CONSULTING LIMITED CORP.，了解 LD 集团发生破产重整的原因、进展及双方合作情况；获取公司应收账款余额明

细、坏账准备明细及境外销售回款表，了解报告期内LD集团的销售及回款情况、坏账准备的计提情况；抽取 LD 集团报告期内的销售记录及对应的产品设计单、产品指示单、物流记录、银行回单等文件，结合前述程序的执行情况分析 LD 集团坏账准备的计提充分性和该客户的销售真实性；

13、查询同行业可比公司应收账款账龄分布情况、坏账准备计提情况，分析公司与可比公司是否存在差异。

（二）核查意见

1、请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司已按要求说明报告期内对主要客户信用政策、结算条件，相关情况在报告期内未发生重大变化，报告期内公司不存在对部分客户放松信用政策刺激销售的情况；公司应收账款余额较大的原因合理，应收账款规模及周转率与可比公司不存在较大差异。

（2）公司已按要求说明各期末应收账款余额、逾期款项余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况；除少量已单项计提坏账的应收账款外，其余应收账款预计无法回收风险较低；公司催款措施有效性良好，应收账款内控制度建立健全并有效执行；公司报告期各期末存在 1 年以上应收账款和单项计提坏账对手方均为境外客户的原因具有合理性；相关收入真实，预计无法回收风险较低；报告期内，公司与客户在产品交付和产品质量方面不存在纠纷。

（3）公司预期信用损失率估计合理，账龄计算方法准确，已按要求说明各主要收款对象经营、信用情况，公司历史坏账率较低，公司应收账款坏账准备政策与同行业上市公司并无显著差异，公司应收账款坏账准备计提充分。

2、对应收款项期末余额的真实性、准确性、坏账计提的充分性，相关内控制度是否建立健全并得到有效执行发表明确意见。

经核查，主办券商、会计师认为：

公司应收款项期末余额真实、准确，公司应收账款坏账准备计提充分，应收

账款内控制度建立健全且执行有效。

问题 6.关于固定资产及在建工程

根据申报材料：2022 年初，公司固定资产余额 5,119.03 万元，报告期内，固定资产原值增加 17,558.54 万元，主要来源于在建工程“智能口腔产业园（一期）”转固。

请公司：（1）说明智能口腔产业园（一期）的具体情况，包括但不限于用途、地址、占地面积、建设内容、建设开始时间、建设周期、建设进度、验收情况、实际支出与预算支出是否存在差异等；（2）说明相关建设项目的原因及必要性，对公司生产经营、产能、产销量、产能利用率、生产人员数量的影响；在建工程核算中是否涉及非相关支出，是否混入成本费用，在建工程的转固时点及依据，是否存在提前或延迟转固调节利润的情况；（3）说明主要工程及设备供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、起始合作时间、注册及实缴资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，说明公司向其采购具体内容、金额、定价依据及公允性、结算情况及与现金流量表的匹配性、资金来源及对公司现金流的影响，是否存在大额预付款、支付进度异常等情形，相应供应商与公司及关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；（4）按类别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与可比公司是否存在重大差异，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分，固定资产大幅增加产生的折旧对净利润的影响；（5）说明报告期内固定资产及在建工程减值测试的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；是否存在闲置固定资产，闲置情况、原因、减值计提情况及充分性；（6）说明公司固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

请主办券商及会计师核查固定资产与在建工程期末余额的真实性及计价准确性，说明具体监盘情况，并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）说明智能口腔产业园（一期）的具体情况，包括但不限于用途、地址、占地面积、建设内容、建设开始时间、建设周期、建设进度、验收情况、实际支出与预算支出是否存在差异等

智能口腔产业园（一期）项目的实施主体是子公司珠海新茂，该项目主要用于生产固定义齿、活动义齿和正畸产品，项目地点位于广东省珠海市高栏港经济区平沙镇龙泉路西侧，占地面积 25,429.40 ㎡。项目建设内容主要包括厂房、办公楼、宿舍等生产及办公场所的新建，新增生产设备的购置与安装，以及承接珠海新茂原有生产设备的搬迁等。

该项目原预计开工时间为 2018 年 7 月，建设周期为 36 个月，但实际开工时间为 2018 年 9 月，分为设计及前期准备、土建工程、装修工程、设备采购及搬迁、设备安装调试、人员招聘及培训、试运行及验收等阶段。2020 年 1 月，受外部公共卫生事件影响，工程施工全面暂停，直至 2020 年 9 月各项施工才陆续恢复。该项目已于 2022 年 8 月完成建设并验收。

该项目预算支出 20,409.77 万元，实际支出为 19,349.06 万元，实际支出比预算支出少 1,060.71 万元，差异率为 5.20%。具体情况及差异原因如下：

单位：万元

工程或费用名称	含税投资额	含税实际投入	差异金额	差异原因
土建工程费	8,260.97	10,091.87	-1,830.90	工期延长，导致费用增加
装修工程费用	3,805.43	4,171.20	-365.77	工期延长，导致费用增加
设备购置及安装费	4,420.13	2,081.24	2,338.89	转固时未完全达产，部分设备暂未投入，后续分批投入，相关费用直接计入固定资产科目
建设工程其他费用	1,040.56	962.52	78.04	差异较小
预备费	876.35	647.87	228.48	工程造价控制较好，使用的预备费较少
铺底流动资金	2,006.32	1,394.36	611.96	项目运营初期，费用控制较好，支出少于预算
总计	**20,409.77**	**19,349.06**	**1,060.71**	-

（二）说明相关建设项目的原因及必要性，对公司生产经营、产能、产销量、产能利用率、生产人员数量的影响；在建工程核算中是否涉及非相关支出，是否混入成本费用，在建工程的转固时点及依据，是否存在提前或延迟转固调节利润的情况

1、建设项目的原因及必要性，对公司生产经营的影响

（1）优化生产线，提高规模优势

公司一直专业从事固定义齿、活动义齿和正畸产品的加工生产。近年来，伴随市场需求的增加及消费需求多样化的发展趋势，公司面临着产能不足、生产基地布局合理性等问题，急需扩大生产规模、优化生产基地布局。建厂前，公司珠海地区在租赁厂房生产，厂房位于珠海市南屏科技工业园，建筑面积 12,127.98 ㎡。智能口腔产业园（一期）项目的建成，为公司打造了一个空间结构布局更加合理的厂房，增加了厂房面积，并提升了公司产量，能够更好的发挥规模优势。

（2）有利于突破瓶颈，紧跟行业发展

面对口腔医疗产业迅速发展的机遇，公司需要快速突破现有产能瓶颈，满足未来口腔医疗市场快速增长的需要。本项目投产后，公司通过智能口腔产业园（一期）项目整合了公司珠海地区原有生产设备及人员，引进先进的机器设备和高素质、经验丰富的生产技术人员，在突破产能瓶颈、满足公司发展需要的同时，紧跟行业发展趋势。

（3）优化产品结构，增强盈利能力

公司保持持续盈利的关键，是不断优化现有产品结构，巩固在高端义齿加工领域的地位。本项目建成后，公司产品结构得到进一步优化，增强公司的竞争力以及盈利能力。

（4）广泛应用先进的技术和设备，提升产品质量及成本优势

随着口腔 CAD/CAM 技术、3D 激光打印技术、精密研磨技术等在义齿加工行业的普及，义齿加工企业对技工人员的依赖程度逐渐降低，现有义齿修复工作流程大幅度改进。本项目建设完成后，公司新增多台 3D 打印机、精密研磨仪、各类扫描仪以及其他配套设施若干，有效帮助解决义齿产品的数字化生产问题，

减少人工成本、提高公司产品质量及成本优势。

综上所述，智能口腔产业园（一期）项目提高了公司规模优势、产品质量及成本优势，并有利于公司突破瓶颈，紧跟行业发展，增强了公司生产经营能力、竞争力以及盈利能力，项目建设具有必要性。

2、对公司产能、产销量、产能利用率、生产人员数量的影响

（1）对公司产能、产销量的影响

报告期内，公司珠海地区的产能、产销量如下：

项目			产能	产量	销量
2023 年度	智能口腔产业园（一期）	固定义齿（万颗）	70.30	71.77	71.57
		活动义齿（万颗）	47.46	47.86	48.39
		正畸产品（万床）	9.60	7.74	7.77
		合计	**127.36**	**127.37**	**127.73**
		月均数据	**10.61**	**10.61**	**10.64**
2022 年度	智能口腔产业园（一期）（2022 年 8-12 月）	固定义齿（万颗）	26.64	24.19	24.34
		活动义齿（万颗）	16.12	14.73	14.80
		正畸产品（万床）	2.51	2.34	2.36
		小计	**45.27**	**41.26**	**41.51**
		月均数据	**9.05**	**8.25**	**8.30**
	租赁厂房（2022 年 1-7 月）	固定义齿（万颗）	37.88	37.64	37.48
		活动义齿（万颗）	24.23	24.14	24.04
		正畸产品（万床）	3.80	3.30	3.27
		小计	**65.91**	**65.08**	**64.79**
		月均数据	**9.42**	**9.30**	**9.26**
	合计		**111.18**	**106.34**	**106.30**

2022 年 8 月前，公司智能口腔产业园（一期）尚未建成，公司珠海地区在租赁厂房生产，月均产能和产量分别为 9.42 万颗/床和 9.30 万颗/床；2022 年 8 月后，公司珠海地区生产场所变更为智能口腔产业园（一期），生产条件有所提升，2022 年 8 月至 12 月的月均产能和产量分别为 9.05 万颗/床和 8.25 万颗/床，出现小幅下滑，主要受项目处于产能爬坡的影响。2023 年度，随着项目产能爬坡和生产条件愈发成熟，公司珠海地区产能、产量、销量均有所提升，较 2022 年度增幅分别为 14.55%、19.78%及 20.16%。

（2）对公司产能利用率、生产人员数量的影响

报告期内，公司产能利用率情况如下：

项目		产能利用率
2023 年度	固定义齿	102.09%
	活动义齿	100.84%
	正畸产品	80.63%
	合计	**100.01%**
2022 年度	固定义齿	94.50%
	活动义齿	98.24%
	正畸产品	91.38%
	合计	**95.66%**

2023 年度，公司产能利用率上升了 4.35 个百分点，主要原因为 2022 年度受外部公共卫生事件影响，公司订单量不饱和，2023 年度公司订单量逐渐恢复，所以公司产能利用率有所上升。

报告期内，智能口腔产业园（一期）项目建成前，公司珠海地区月平均生产人员数为 757 人，建成后，公司珠海地区月平均人数增加了 31 人，增加至 788 人，增幅为 4.10%。

3、在建工程核算中是否涉及非相关支出，是否混入成本费用

报告期内，公司在建工程项目按建造资产达到预定可使用状态前所必需发生的支出作为资产的入账价值，包括建筑工程支出、安装工程支出、在安装设备支出、待摊费用支出，主要项目、归集内容和核算依据如下：

在建工程支出类型	归集内容	核算依据
建筑工程	房屋、道路等建筑物的施工，包括地基处理、基础工程、结构工程等	发票、工程款支付申请、建设工程进度款支付证书、竣工验收单、进度审核汇总表等
安装工程	机电设备的安装、管道的铺设和电气设备的配电等	发票、合同、工程结算审批表、竣工验收单、工程进度申请函等
在安装设备	正在安装中的设备，属于工程进行中的一部分	发票、订购合同、报价清单、验收报告等
待摊支出	装修费用等	发票、订购合同、工程项目报价单

如上表所述，报告期内公司在建工程项目归集内容均为与该项目在建工程建设相关的成本，在建工程入账依据充分、核算准确，不涉及非相关支出，不存在

混入其他成本费用支出的情形。

4、在建工程的转固时点及依据，是否存在提前或延迟转固调节利润的情况

报告期内，公司在建工程智能口腔产业园（一期）中包括房屋及建筑物类（智能口腔产业园厂房及宿舍）和设备类（机器设备、电子设备及其他设备），各类转固的具体情况如下：

项目	房屋及建筑物类	设备类
转固条件	达到预定可使用状态时	达到预定可使用状态时
转固时点	2022 年 8 月	2022 年 8 月
转固依据	装修工程消防验收备案凭证、建筑工程竣工验收报告（主体工程部分）、配电工程验收报告等	固定资产验收单
	当建筑物主体结构、装修工程、配电工程、空调工程、电气照明系统等主体工程完工、通过主管部门验收合格，不影响产线主要设备开机调试，即认为厂房建筑物达到预定可使用状态，据此将在建工程转入固定资产。	设备到货并经使用部门验收达到约定可使用状态后，财务部门根据使用部门、资产管理部门等相关部门出具的验收报告进行转固。
成本计量确认	实际发生的成本，包括主体工程款、配套工程款等	实际发生的成本，包括设备原价、运费、安装调试费用等
开始计提折旧时间	转固后次月开始计提折旧	转固后次月开始计提折旧

公司在建工程智能口腔产业园（一期）项目在陆续对建筑工程、配电工程和空调工程等部分验收后，装修工程部分最后于 2022 年 8 月通过消防验收。2022 年 8 月 9 日，珠海市金湾区住房和城乡建设局出具金建消备（2022）第 128 号《建设工程消防验收备案凭证》。公司即于当月将该项目所属资产正式投入使用，并由原租赁的老厂区搬离进入新厂区办公及生产。

公司根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》第九条的规定：“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成”，即当在建工程达到预定可使用状态时转为固定资产。

公司判断资产是否达到预定可使用状态时，主要考虑的因素为：

（1）符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成；

（2）继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。

报告期内，公司严格按照上述标准对在建工程是否达到预定可使用状态进行判断，及时将达到预定可使用状态的房屋及建筑物、机器设备等结转至固定资产并计提折旧。公司在建工程转固时点符合《企业会计准则》规定，在建工程转固依据充分，不存在提前或延迟转固调节利润的情况。

（三）说明主要工程及设备供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、起始合作时间、注册及实缴资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，说明公司向其采购具体内容、金额、定价依据及公允性、结算情况及与现金流量表的匹配性、资金来源及对公司现金流的影响，是否存在大额预付款、支付进度异常等情形，相应供应商与公司及关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

1、说明主要工程及设备供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、起始合作时间、注册及实缴资本、主营业务、经营规模、实际控制人等

公司选取了智能口腔产业园（一期）前十大供应商作为主要工程或设备供应商，具体情况如下：

序号	主要供应商	成立时间	起始合作时间	注册资本	实缴资本	主营业务	经营规模	实际控制人
1	中国京冶工程技术有限公司	1992-05-09	2018 年	69,000 万元人民币	69,000 万元人民币	勘察设计、工程总承包（EPC）和钢结构工程、岩土工程、预应力工程、加固改造工程等专项工程承包	大型企业	国务院国有资产监督管理委员会
2	南建土木工程集团有限公司	1996-02-12	2022 年	26,000 万元人民币	-	工业与民用建筑施工、市政公用工程施工、旅游咨询、建筑工程咨询、线路管道设备安装、国内商业与物资供销	中型企业	林锦嘉
3	深圳市建信科工建设有限公司	2011-01-20	2022 年	3,000 万元人民币	-	装饰业务、设计服务	小型企业	许萍
4	广东润庆建设有限公司	2014-07-02	2022 年	3,080 万元人民币	2,080 万元人民币	市政土建、钢结构、装饰装修	小型企业	赵淑宾
5	深圳市博久科技工程有限公司	2015-10-27	2019 年	1,000 万元人民币	-	中央空调销售、设计、安装、维修	中型企业	蒋元勐
6	深圳市武智科技有限公司	2017-06-30	2019 年	1,030.93 万元人民币	350 万元人民币	智能化升级，产品及软件主要应用于智能办公、智慧社区、智慧酒店、智能家居四大领域	小型企业	柯攀

序号	主要供应商	成立时间	起始合作时间	注册资本	实缴资本	主营业务	经营规模	实际控制人
7	深圳上诚建设有限公司	2020-04-08	2022 年	3,000 万元人民币	-	方案策划、原创设计、精品施工、品质装饰等全产业链于一体的室内工装空间整体解决方案服务商	小型企业	马栋
8	沈阳金端义齿设备有限公司	2018-11-07	2019 年	10 万元人民币	-	义齿设备、环保设备、不锈钢制品、不锈钢材料、金属制品销售、现场安装	微型企业	金涛
9	广东珠电电力工程有限公司	2013-01-31	2019 年	1,000 万元人民币	600 万元人民币	专门承装 35KV 以下变配电工程，代理用户变配电工程包装、安装、验收业务，用电技术咨询，机电产品、电力设备批发、零售，配电设施专业维护。	小型企业	郝庆伟
10	广东华晨项目管理咨询有限公司	1999-12-24	2018 年	1,008 万元人民币	1,008 万元人民币	房屋建筑、市政公用、公路工程、港口与航道、电力等专业的工程监理；可承担各类工程项目以及与工程建设有关的重要设备、材料采购的招标代理以及相关的技术咨询业务	小型企业	代新民

注：起始合作时间系双方开始进行业务往来的年份，其他信息均来自于企查查等公开信息查询。

2、说明公司向其采购具体内容、金额、定价依据及公允性、结算情况及与现金流量表的匹配性、资金来源及对公司现金流的影响，是否存在大额预付款、支付进度异常等情形

①说明公司向其采购具体内容、金额

单位：万元

主要供应商	采购内容	采购金额		结算情况		定价依据
		2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度	
中国京冶工程技术有限公司	土建、安装	-	1,045.70	-	1,045.70	基于市场化原则，根据市场情况、技术难度、交付周期等通过协商协议
南建土木工程集团有限公司	室内装饰工程	420.85	1,200.00	420.85	1,200.00	
深圳市建信装饰工程有限公司	装修装饰工程	-	1,179.89	-	1,179.89	
广东润庆建设有限公司	装修装饰工程	124.69	550.00	324.69	350.00	
深圳市博久科技工程有限公司	空调安装工程	18.70	435.90	18.14	435.90	

主要供应商	采购内容	采购金额		结算情况		定价依据
		2023年度	2022年度	2023年度	2022年度	
深圳市武智科技有限公司	智能化项目服务	-	427.62	97.60	330.02	定价
深圳上诚建设有限公司	装修装饰工程	-	404.09	-	404.09	
沈阳金端义齿设备有限公司	除尘设备	22.32	322.72	19.82	325.22	
广东珠电电力工程有限公司	配电工程	0.65	46.85	0.65	46.85	
广东华晨项目管理咨询有限公司	建设监理	-	8.82	-	8.82	
合计		**587.21**	**5,621.59**	**881.75**	**5,326.49**	

②定价依据及公允性

报告期内，公司与主要工程及设备供应商基于市场化原则，根据市场情况、技术难度、交付周期等通过协商协议定价，采购价格具有公允性。

公司智能口腔产业园（一期）项目与珠海市制造业上市公司同期的募投项目建筑造价及单位造价比较如下：

公司简称	项目名称	建设期间	建筑面积（平方米）	建设总价（万元）	单位造价（元/平方米）
宝莱特	宝莱特血液净化产业基地及研发中心项目	2020-2022	42,000.00	13,070.00	3,111.90
健帆生物	血液净化产品产能扩建项目	2020-2023	154,014.00	61,723.00	4,007.62
行业平均	/	/	/	/	**3,559.76**
家鸿口腔	智能口腔产业园（一期）	2018-2022	41,449.86	15,225.59	3,673.26

注：建设总价为土建工程、建设工程及装修工程费用，不包含设备购置费。

如上表所述，公司智能口腔产业园（一期）项目土建工程、建设工程及装修工程的单位造价与当地同类建筑建造价格对比不存在重大差异，公司单位造价较为合理。由于公司的可比义齿公司未披露同期类似项目明细，故此处未对同行业设备采购价格进行比较分析。

③结算情况及与现金流量表的匹配性、资金来源及对公司现金流的影响，是否存在大额预付款、支付进度异常等情形

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为7,414.99万元和1,890.41万元，呈下降趋势，与上表所列主要工程及设备供应商结算情况变动趋势相匹配。

公司资金来源为自有资金，相关采购均系公司为实施在建工程等项目而合理

发生的采购行为，对公司现金流不会产生重大不利影响。

公司与工程及设备供应商之间不存在大额预付款，且支付进度正常。

3、相应供应商与公司及关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

经核查，上述主要工程及设备供应商与公司及关联方不存在关联关系。

报告期内，公司法定代表人及实际控制人郑文与深圳市武智科技有限公司（以下简称“武智科技”）股东罗洋有资金往来，郑文于 2023 年 3 月 9 日向罗阳汇出 68.00 万元，往来原因为罗洋曾委托郑文投资了众安保险，郑文返还其投资款。公司与武智科技合作与罗洋无关联关系，双方签署的服务合同，主要服务内容为珠海新茂智能口腔产业园（一期）项目的设备采购、安装调试等，合同价格为珠海新茂相关负责人市场上多次询价后协商得出，价格公允，不存在利益输送情况。除上述情况外，公司和实控人、董监高及关键人员与主要工程及设备供应商及其主要成员不存在资金往来，亦不存在其他利益安排。

（四）按类别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与可比公司是否存在重大差异，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分，固定资产大幅增加产生的折旧对净利润的影响

1、按类别说明公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率

公司从固定资产达到预定可使用状态的次月起按年限平均法计提折旧，报告期内，公司固定资产折旧政策如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	40	5.00	2.38
机器设备	年限平均法	5-10	5.00	9.50-19.00
运输工具	年限平均法	5-10	5.00	9.50-19.00
电子设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
其他设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67

2、与可比公司是否存在重大差异

报告期内，同行业可比公司折旧情况如下：

类别/公司	项目	赢冠口腔	家红齿科
房屋及建筑物	折旧年限（年）	20	20
	残值率（%）	5.00	5.00
机器设备	折旧年限（年）	5-10	3-10
	残值率（%）	5.00	5.00
运输工具	折旧年限（年）	7	4
	残值率（%）	5.00	5.00
电子设备	折旧年限	3-5	/
	残值率（%）	5.00	/
其他设备	折旧年限（年）	3-5	3-5
	残值率（%）	5.00	5.00

注：公司的同行业可比公司佳兆业健康和现代牙科未披露折旧年限及残值率。

由上表可知，公司固定资产中房屋及建筑物的折旧年限较可比公司长，在制定对应的折旧年限时，公司主要基于对房屋及建筑物的可使用年限的预估，符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》《中华人民共和国企业所得税法实施条例》的相关规定。

综上，除房屋及建筑物外，公司固定资产折旧年限、残值率与同行业可比上市公司基本保持一致，不存在重大差异；公司固定资产折旧政策、折旧年限和残值率合理。

3、相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等

公司设定折旧年限和残值率是依据固定资产实际使用寿命而确定。公司各类固定资产的实际使用寿命与折旧年限、残值率等具有一致性。公司根据固定资产折旧计提政策的规定，采用年限平均法分类计提固定资产折旧，并依据该固定资产使用部门将计提的折旧金额归属于相应的成本费用科目核算。公司会计核算符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》的相关规定，折旧计提充分。

4、固定资产大幅增加产生的折旧对净利润的影响

报告期内，公司固定资产大幅增加主要来源于在建工程智能口腔产业园（一期）项目转固，转固后固定资产折旧对净利润的影响测算如下：

单位：万元

资产类型	原值	残值率（%）	年折旧额	对净利润的影响
房屋建筑物	14,626.41	5.00	347.38	295.27
机器设备	988.58	5.00	93.92	79.83
电子设备	486.44	5.00	92.42	78.56
其他设备	167.76	5.00	53.12	45.16
合计	**16,269.19**	-	**586.84**	**498.81**

由上表可知，在建工程达到预定可使用状态转固后，每年固定资产折旧会对公司净利润影响金额为 498.81 万元。

公司原生产场地以租赁方式取得，每年度需支付租金及管理费 257.63 万元（不含增值税），税后影响金额为 218.99 万元。考虑在建工程转固后无需继续承担原生产场地租金，在建工程转固后每年将使公司净利润减少 279.83 万元，公司 2023 年剔除联营企业 ARCHina 投资 Xjet 形成的投资损失影响后的净利润为 4,236.71 万元，对公司净利润不产生重大影响。

（五）说明报告期内固定资产及在建工程减值测试的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；是否存在闲置固定资产，闲置情况、原因、减值计提情况及充分性

1、说明报告期内固定资产、在建工程减值测试的过程和计算方法

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，公司的固定资产、在建工程减值测试方法如下：

（1）公司于资产负债表日判断固定资产、在建工程是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可回收金额，进行减值测试；

（2）可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者，减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合；

（3）减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失；

（4）资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

2、是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

报告期内，公司从以下方面判断固定资产是否存在减值迹象：

序号	减值迹象	公司情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司资产均处于正常使用状态，其资产的市价不存在大幅度下跌的情形	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期未发生重大变化，预计近期也不会发生重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	资产状况良好，经盘点，公司固定资产未发生陈旧过时或者损坏的情况	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司不存在部分已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的固定资产	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司经营业绩持续稳定，不存在净现金流量或者实现的营业利润远远低于预计金额的情形	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明固定资产、在建工程可能已经发生减值的迹象	否

综上所述，报告期内公司固定资产及在建工程不存在减值迹象，无需计提减值准备。

3、是否存在闲置固定资产，闲置情况、原因、减值计提情况及充分性

公司固定资产日常使用过程中若出现设备闲置的情况，由使用部门固定资产直接责任人提出闲置固定资产处理申请，使用部门根据实际情况，可内部调拨的实行统筹调拨，无法调拨的进行处置或报废。报告期内，公司已对产生的少量闲置资产进行处置或者报废，处置损益反映在报表“资产处置收益”科目，报废损益反映在报表“营业外收入”或“营业外支出”。公司在各年末对固定资产进行盘点，清查，重点关注是否存在盘亏、毁损、故障、闲置固定资产。

报告期各期末，公司在册固定资产均处于正常使用状态，不存在闲置未用的固定资产，期后亦不存在固定资产大额处置的情形；公司固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

（六）说明公司固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

报告期各期末，公司的固定资产盘点情况如下：

项目	2023 年末	2022 年末
盘点时间	2023 年 12 月 18 日-2023 年 12 月 30 日	2022 年 12 月 19 日-2022 年 12 月 31 日
盘点地点	公司办公场所、生产车间	
盘点人员	办公室固定资产管理人员、财务部会计、各使用部门管理人员	
盘点范围	包括房屋及建筑物、生产设备、运输工具、电子设备及其他设备等全部固定资产	
盘点方法	厂内设备按存放位置逐个盘点，厂外设备按所处地点逐个开启视频盘点	
盘点程序	1、盘点前由固定资产管理部门及财务部共同制作盘点计划及盘点表； 2、盘点人员按照盘点计划执行盘点程序，在盘点表上记录固定资产数量及状况，对盘点中发现有毁损、闲置、待报废等情况进行备注说明；盘点中如发现差异，再次进行盘点，如确认差异，则进行记录并查明原因。盘点完毕后，盘点人员在盘点表上签字确认； 3、盘点结束后，由固定资产管理部门及财务部根据固定资产盘点表，对固定资产明细账及固定资产卡片逐项核对，并经双方签字确认。	
固定资产期末账面原值（万元）	24,889.07	24,252.90
固定资产盘点金额（万元）	24,889.07	24,252.90
盘点比例	100.00%	100.00%
是否账实相符	是	是
盘点结果	固定资产状况良好，未发现盘点差异，未发现毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况。	
是否存在盘点差异	否	否
盘点差异 产生原因	不适用	不适用
处理措施	不适用	不适用

公司在建工程智能口腔产业园（一期）项目已于 2022 年 8 月转固，在建工程 2023 年度发生额仅为对前期转固部分的零星结算调整，报告期各期末均不存在尚未完工的在建工程，因此未在年末对在建工程进行盘点。

公司固定资产及在建工程每年末全面盘点一次。盘点时由办公室固定资产管理人员及财务人员对固定资产执行盘点程序，盘点地点包括公司本部、子公司、存放于外地的全部固定资产，盘点范围为全盘。报告期各期末，固定资产保管完好，无闲置或损毁等情况，账实相符；报告期各期末均不存在尚未完工的在建工程。

二、中介机构核查情况

（一）请主办券商及会计师核查固定资产与在建工程期末余额的真实性及计价准确性，说明具体监盘情况，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅公司内控制度，了解公司固定资产及在建工程的采购与付款、转固、处置、盘点等相关流程和关键控制；

（2）获取报告期内公司固定资产及在建工程相关明细账，并查阅相关合同、工程预算等资料，检查固定资产及在建工程的核算内容和金额；查阅公司新增房屋建筑物及设备明细，了解公司新增房屋建筑物及设备情况；查阅公司固定资产及在建工程相关会计政策，了解公司在建工程转固时点及依据；

（3）查阅公司主要工程及设备供应商的工商信息，查阅公司主要股东、董监高的关联关系调查表，核查上述供应商及其人员与公司是否存在关联关系或其他特殊利益安排；查阅公司资金流水，了解公司对主要工程及设备供应商的结算情况及与现金流量表的匹配性，分析相关资金来源及是否存在异常资金往来；获取主要工程及设备供应商的采购合同，查阅合同主要条款，分析采购价格的公允性；获取实际控制人郑文报告期内银行资金流水以及报告期外与深圳市武智科技有限公司股东罗洋的资金往来情况，访谈实际控制人，了解郑文与罗洋资金往来背景及原因，是否存在异常情况；

（4）检查在建工程结转固定资产的凭证、资料，核实在建工程转入固定资产的时间是否合理，依据是否充分；

（5）查阅公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业公司相关政策进行比较分析；了解公司固定资产折旧的会计核算情况，分析公司固定资

产折旧的会计核算是否合规；对报告期内的固定资产折旧金额进行复核并与账面进行核对，核查折旧计提的充分性；

（6）了解公司关于固定资产、在建工程的减值政策及测算的具体方法和过程，分析固定资产、在建工程的减值情况是否符合企业会计准则相关规定；

（7）获取固定资产盘点资料，对固定资产履行了监盘程序，实地查看主要生产设备、房屋建筑物使用情况，与固定资产的账面数据进行核对，检查固定资产是否存在毁损、盘亏、闲置的情形。

报告期内，固定资产监盘情况如下：

项目	2023 年末	2022 年末
监盘时间	2023 年 12 月 18 日-2023 年 12 月 30 日	2022 年 12 月 30 日-2022 年 12 月 31 日
监盘地点	公司办公场所、生产车间	
监盘人员	主办券商、会计师、公司财务人员	
监盘范围	包括房屋及建筑物、机器设备、运输工具、电子设备及其他设备等类别固定资产	
监盘程序	1、了解公司的固定资产管理制度，了解公司的固定资产内容、性质、各固定资产项目的重要程度、存放场所及日常固定资产盘点的具体安排和实际执行情况，获取固定资产存放地点清单并考虑其完整性； 2、获取公司盘点计划，评估盘点计划是否适当，并编制监盘计划，包括监盘时间、监盘人员安排、监盘范围及盘点方法等，合理安排监盘工作； 3、获取盘点清单，并与固定资产清单台账核对，确保盘点数据、范围一致； 4、观察盘点进程是否按原盘点计划予以实施，对照固定资产盘点表上固定资产名称、数量、规格和存放地点，对实物及固定资产标识信息进行逐项核对，以测试盘点表的准确性。在抽盘过程中发现存在差异的，当场核实差异原因，并考虑是否扩大抽盘范围；同时，检查各项固定资产使用状况，关注是否存在毁损、老旧、报废、闲置等减值迹象； 5、盘点结束后，取得盘点结果汇总表，各方签字确认，形成盘点记录，并将汇总后的盘点结果与账面记录进行核对。	
固定资产期末账面原值（万元）	24,889.07	24,252.90
监盘确认金额（万元）	22,416.54	19,696.26
监盘比例	90.07%	81.21%
是否账实相符	是	是
是否存在盘点差异	否	否
监盘情况	固定资产状况良好，未发现盘点差异，未发现毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况。	

公司报告期各期末均不存在尚未完工的在建工程，未进行在建工程的年末盘点，主办券商和会计师未进行在建工程的年末监盘。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）报告期各期新增房屋建筑物均为生产所需，实际支出与预算支出差异金额为 1,060.71 万元，差异率为 5.20%，差异主要原因为土建工程延期导致费用增加，及部分设备暂未入导致支出减少的综合影响。

（2）公司建设智能口腔产业园（一期）项目具有合理性和必要性，有利于提高公司竞争力和盈利能力，增强了公司生产经营能力，增加了公司产能、产量和销量，产能利用率上升；报告期内公司在建工程项目归集内容均为与该项目在建工程建设相关的成本，在建工程入账依据充分、核算准确，不涉及非相关支出，不存在混入成本费用情形；公司在建工程转固时点符合《企业会计准则》规定，在建工程转固依据充分，不存在提前或延迟转固调节利润的情况。

（3）公司主要工程及设备供应商的基本情况良好，公司主要向其采购设备、安装服务等，双方根据市场化原则协商定价，交易定价公允，结算情况与现金流量表匹配，相关资金来源系公司自有资金，相关采购对公司现金流不存在重大不利影响，主要工程及设备供应商与公司及关联方不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

（4）报告期内，公司同类固定资产的折旧方法、年限、残值率均与同行业同类固定资产不存在重大差异，公司固定资产的折旧政策符合公司的实际情况，相关会计核算合规、折旧计提充分；固定资产大幅增加后对公司净利润不产生重大影响。

（5）报告期内，公司固定资产及在建工程减值测试的过程和计算方法符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定；报告期各期末，公司在册固定资产均处于正常使用状态，不存在闲置未用的固定资产；公司固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

（6）报告期各期末，主办券商及会计师已对公司固定资产执行监盘程序，相关资产账实相符，公司固定资产具备真实性，不存在毁损、盘亏、闲置的情形。

（7）报告期各期末，公司固定资产与在建工程期末余额真实、计价准确。

问题 7.关于对外投资

（1）2023 年末，公司投资性房地产余额 7,036.74 万元，主要为对外出租的侨城坊办公楼，公司购置房产后仅自用 1 个单元，而将 7 个单元出租给关联方侨城菲诺口腔；（2）2023 年末，公司商誉分别为 6,482.84 万元，为收购 ACER 和珠海新茂形成的商誉 6,466.71 万元和收购北京超尔形成的商誉 16.13 万元，未计提减值；（3）2023 年，公司投资收益-1,426.04 万元，主要为公司参股的联营企业 ARCHina 投资 Xjet 产生的损益。公司新增投资上海哈珥斯智能科技有限公司 6.10%股权 1,000.00 万元，计入其他权益工具投资。

请公司：（1）说明公司购置侨城坊房产的用途、金额、及必要性，购置房产后仅自用 1 个单元，而将 7 个单元出租给关联方侨城菲诺口腔的原因，租金定价及公允性，会计处理及合规性，相关投资性房地产是否存在减值及减值计提充分性；（2）结合收购前后 ACER、珠海新茂、北京超尔的经营及财务情况、与公司业务的协同效应、资产评估情况（如有）等，说明收购相关标的的原因及必要性，定价依据及公允性，交易对手方情况及关联关系，会计处理合规性；商誉减值测试情况及减值计提的充分性，相关参数设置与实际数据是否存在较大差异，是否合理、谨慎，后续是否存在较大的商誉减值风险，相关标的收购后业绩情况与收购时业绩预测情况是否相符；（3）说明公司参股 ARCHina、上海哈珥斯智能科技有限公司的情况，包括参股原因及必要性、时间、持股比例、金额、定价依据及公允性、交易对手方情况及关联关系，对公司经营及财务的影响，会计处理合规性；ARCHina 投资 Xjet 的原因，Xjet 的注册地址、成立时间、经营业绩、实际控制人、与公司是否存在关联关系等情况，相关投资的时间、持股比例、定价依据及公允性，投资亏损的原因，相关投资的商业合理性及会计处理合规性，是否存在持续计提大额投资损失的风险；（4）说明上述事项是否存在资金占用、利益输送或体外资金循环，相关交易对手方与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排。

【回复】

一、公司说明

（一）说明公司购置侨城坊房产的用途、金额、及必要性，购置房产后仅自用 1 个单元，而将 7 个单元出租给关联方侨城菲诺口腔的原因，租金定价及公允性，会计处理及合规性，相关投资性房地产是否存在减值及减值计提充分性

1、说明公司购置侨城坊房产的用途、金额、及必要性

2017 年 10 月 16 日，公司 2017 年第四次临时股东大会通过《关于拟在深圳购置房产的议案》，拟在侨城坊区域购置房产用于满足未来公司业务发展对办公、技术及服务中心场所的潜在新增需求。

选择侨城坊的原因是该地区位处深圳南山，属于高端商业区，经济繁荣、人口密集，商业氛围良好，适合布局研发或销售服务属性的业务办公。2018 年 10 月，公司新增口腔修复类医疗器械产品的经销代理业务，子公司华植医疗转型成为该代理销售业务开展的主要主体并在当年搬入侨城坊房产办公，规划的购置房产用途得到一定实现，公司购置侨城坊房产具有必要性。

2017 年 12 月，公司与运泰建业置业（深圳）有限公司签署《深圳市房地产买卖合同（预售）》，购置侨城坊（一期）11 号楼 2 层 A、B、C、D 和 3 层 A、B、C、D，房产的购置价格为 8,461.00 万元（含税）。

2、购置房产后仅自用 1 个单元，而将 7 个单元出租给关联方侨城菲诺口腔的原因，租金定价及公允性，会计处理及合规性

购置侨城坊房产后，为满足新增的口腔修复类医疗器械产品代理销售业务办公需要，公司安排其主要业务主体华植医疗进入办公，房产剩余区域暂时闲置，等待公司根据后续业务发展情况产生的新需求进行规划安排。同时，侨城菲诺口腔考虑到侨城坊属于高端商业区，靠近华侨城片区的高档住宅区，周边人流量大且缺乏高端口腔医疗服务机构，因此向公司提出租借公司侨城坊房产用于经营。

公司经过评估后认为将房产租赁给侨城菲诺口腔可以有效利用暂时闲置的房产资源，为公司带来稳定的租金收入并通过双方合作加强公司的市场终端信息收集能力。2019 年 5 月，公司与侨城菲诺口腔达成协议，公司保留侨城坊 11 号楼 3 层 B 单元作为办公场所自用外，将另外的 7 个单元出租给侨城菲诺口腔。

公司出租的房产租金定价综合参考了房产折旧、装修成本、周边物业的出租价格以及侨城菲诺口腔的租赁期长短等因素。报告期内，2022 年 1 月至 2023 年 4 月公司出租给侨城菲诺口腔的房产租金为 113.39 元/㎡/月（不含税），从 2023 年 5 月开始租金按合同上涨 3%至 116.80 元/㎡/月（不含税）。

经公开信息查询，侨城坊房产租金受楼层、面积、朝向、装修情况、起租期等多项因素影响，情况如下：

楼盘	位置	装修状况	起租期	面积（㎡）	不含税月租金（元/㎡）
智慧广场	南山-华侨城侨香路 4068 号	精装修	24 个月	1,500.00	91.65
侨城坊	南山-桃源村侨香路 4080 号	精装修	36 个月	1,500.00	119.17
侨城坊 2 期	南山-华侨城侨香路 6082 号	精装修	36 个月	1,500.00	121.10

对比可知，公司出租给侨城菲诺口腔的价格与周边精装修物业的出租价格无明显差异，出租价格定价公允。

公司将租金收入计入“其他业务收入”科目，将房产的折旧计入“其他业务成本”科目，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，公司购置房产后仅自用 1 个单元，而将 7 个单元出租给关联方侨城菲诺口腔具有合理性；公司综合参考了房产折旧、装修成本、周边物业的出租价格以及租赁期等因素确定租金价格，定价公允；公司租金相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3、相关投资性房地产是否存在减值及减值计提充分性

公司投资性房地产相关资产当前经营情况良好，公司按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对分析，具体情况如下：

序号	《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定	公司减值测试情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司投资性房地产中的房屋的市场价格未发生大幅下降的情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期各期末，公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化，相关政策未发生重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在	报告期各期末，报告期内市场利率	否

序号	《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定	公司减值测试情况	是否存在减值迹象
	当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	或者其他市场投资报酬率未发生重大变化	
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，公司对投资性房地产相关资产会进行日常维修保护及盘点，相关资产不存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期各期末，公司未发现资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期各期末，公司未发现其他资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	报告期各期末，公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

经查询公开信息，位置、面积、装修、朝向等因素与公司投资性房地产类似的在售房产，其单位售价大于公司投资性房地产截至 2023 年末每平方米的账面价值。

综上所述，公司投资性房地产不存在减值迹象。

（二）结合收购前后 ACER、珠海新茂、北京超尔的经营及财务情况、与公司业务的协同效应、资产评估情况（如有）等，说明收购相关标的原因及必要性，定价依据及公允性，交易对手方情况及关联关系，会计处理合规性；商誉减值测试情况及减值计提的充分性，相关参数设置与实际数据是否存在较大差异，是否合理、谨慎，后续是否存在较大的商誉减值风险，相关标的收购后业绩情况与收购时业绩预测情况是否相符

1、收购 ACER、珠海新茂的相关情况

（1）收购 ACER、珠海新茂的原因及必要性

在收购 ACER、珠海新茂之前，深圳家鸿规模相对较小，原实际控制人王蓉一直在寻找好的并购标的，借以引入优秀的管理团队，迅速扩大企业规模，推动深圳家鸿快速发展。

ACER 和珠海新茂的原实际控制人林德志家族在义齿行业从业多年，林德志本人在美国、欧洲等地有着较为丰富的客户资源和销售渠道。林德志家族在境内

控制珠海新茂，在境外控制中国香港公司 ACER 和 BVI 公司 Excel，其中珠海新茂主要负责义齿生产制造，珠海新茂向 ACER 销售义齿，ACER 再向境外客户销售义齿，由 Excel 负责收款。

因林德志家族投资战略调整，有意出售整个义齿制造、销售业务，在当时珠海新茂生产负责人谢金龙的介绍下，深圳家鸿与林德志家族建立了联系并最终达成了收购安排，即深圳家鸿在境内收购珠海新茂，在境外设立香港家鸿收购 ACER 及 Excel。通过收购 ACER 和珠海新茂，深圳家鸿可以实现现有产能的扩充，拓展美国和欧洲等地区客户资源和销售渠道，引进和学习珠海新茂管理团队的成本控制方法和精细管理经验。

深圳家鸿收购 ACER 和珠海新茂前后，ACER 和珠海新茂的资产组营业收入情况如下：

单位：万元

年份	营业收入	年份	营业收入
2010 年度	约 8,200.00	2017 年度	16,729.21
2011 年度	约 8,200.00	2018 年度	17,029.13
2012 年度	收购年度	2019 年度	19,128.03
2013 年度	9,360.26	2020 年度	16,858.77
2014 年度	11,371.08	2021 年度	21,130.85
2015 年度	13,374.47	2022 年度	20,189.99
2016 年度	15,279.09	2023 年度	24,600.01

注：2010 年和 2011 年 ACER 的销售收入为《关于 Acer Dentallab Co.,Limited 所有股份的股份购买协议》中列示的 ACER 前十名客户收入。

收购完成后，ACER 和珠海新茂主要负责整个公司的外销业务，借助珠海新茂精细管理和成本控制方面的经验，深圳家鸿的境内业务也在不断稳定提升，ACER、珠海新茂和深圳家鸿的业务协同效应显著。同时 ACER 的营业收入从收购前 2010 年度开始，呈现稳步增长的趋势，公司境外业务经营状况良好。

综上所述，深圳家鸿收购 ACER 和珠海新茂具有业务合理性和必要性。

（2）定价依据及公允性，交易对手方情况及关联关系

①收购珠海新茂的定价依据及公允性

2012 年 9 月 3 日，公司前身家鸿义齿和 EXCEL&BEAUTY LIMITED（林德

志家族控制的公司）签署了《股权转让协议》，以港币 780.00 万元（按支付时点的汇率折算相当于人民币 627.98 万元）收购 EXCEL&BEAUTY LIMITED 持有的珠海新茂 65%股权，并于 2012 年 9 月 18 日完成了工商变更登记。本次交易的作价依据为 1 港币/每注册资本，本次交易的作价依据主要参照 2011 年 12 月 31 日的每股净资产。

2013 年 6 月 26 日，家鸿义齿和 EXCEL&BEAUTY LIMITED 签署了《股权转让协议》，以 481.07 万元人民币收购了 EXCEL&BEAUTY LIMITED 持有的珠海新茂另外 35%股权，并于 2013 年 10 月 9 日完成了工商变更登记。本次交易的作价依据主要参照 2012 年 12 月 31 日的每股净资产。

②收购 ACER 的定价依据及公允性

2012 年 10 月 15 日，香港家鸿与林德志签署《关于 Acer Dentallab Co.,Limited 所有股份的股份购买协议》，协议约定香港家鸿以总价格 6,728.00 万元人民币的价格收购林德志持有的 ACER 100%的股权，双方于 2012 年 11 月完成相关收购。本次交易的作价依据主要参考同行业公司的市销率并经双方协商确定。

③交易对手方情况及关联关系

公司收购 ACER 和珠海新茂的交易对手方是中国台湾人林德志家族，其是公司的商业合作伙伴，与公司、公司股东、董监高不存在关联关系或其他利益关系。

（3）会计处理合规性

公司上述收购事项为一次收购分步实施的一揽子交易，交易价格公允。公司支付的总价格为相当于人民币 7,837.05 万元，ACER 和珠海新茂于购买日的可辨认净资产公允价值为人民币 1,370.34 万元，形成合并商誉 6,466.71 万元。公司针对该收购事项的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（4）商誉减值测试情况及减值计提的充分性，相关参数设置与实际数据是否存在较大差异，是否合理、谨慎，后续是否存在较大的商誉减值风险，收购后业绩情况与收购时业绩预测情况是否相符

①ACER 和珠海新茂相关商誉

公司收购 ACER 和珠海新茂形成的合并商誉为 6,466.71 万元。公司按照《企

业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，在报告期每期末进行商誉减值测试：公司采用收益法，即预计未来现金流折现的方式，估计含商誉相关资产组预计未来现金流量现值。在使用收益法测算可收回金额的过程中，主要系通过获取资产组的历史财务报表、经营数据、收益法盈利预测数据及相关依据，采用税前企业自由现金流结合税前折现率等以永续模型进行测算。

报告期各期，商誉减值测试关键参数如下：

关键参数	数据	
	2023 年末减值测试	2022 年末减值测试
预测期时长	5 年	5 年
永续期营业收入（万元）	28,229.45	28,024.01
永续期息税前利润（万元）	4,455.37	4,604.02
折现率	14.59%	14.66%

公司对 ACER 和珠海新茂形成的商誉进行减值测试时，将资产组账面价值与其可收回金额进行比较。如资产组的可收回金额低于其账面价值，则确认相应的减值损失。商誉减值测试过程具体如下：

A、确定商誉资产组

公司收购 ACER 和珠海新茂的股权后，被收购的两家公司形成协同效应，珠海新茂将产品销售给 ACER，并由 ACER 销往欧美等地。公司按上述经营模式组成的资产组对未来年度进行盈利预测。

B、确定商誉资产组的可收回金额

公司商誉资产组的可收回金额为资产组预计未来现金流量现值。由于 ACER 和珠海新茂均持续经营，其存续期间为永续期，资产组内的主要资产商誉没有使用寿命期限，因此资产组的收益期为无限期。根据企业会计准则“建立在预算或者预测的基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年”的相关规定，资产组在每期期末以未来 5 年为预计现金流量预测期基期，公司根据历史实际经营数据、行业发展趋势、预期收入增长率、毛利率等指标编制未来 5 年现金流量，预测期以后的现金流量维持不变。现金流量预测使用的折现率以 ACER 和珠海新茂模拟合并后的加权平均资本成本为基础经调整后确定。

报告期各期商誉资产组的可收回价值评估过程如下：

单位：万元

项目			第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	永续期
2023 年度预测	营业收入	金额	25,963.68	26,985.65	27,344.26	28,024.01	28,229.45	28,229.45
		增长率	5.54%	3.94%	1.33%	2.49%	0.73%	-
	营业利润	金额	4,645.97	4,716.02	4,584.37	4,597.57	4,455.37	4,455.37
		增长率	12.03%	1.51%	-2.79%	0.29%	-3.09%	-
	资产组净现金流量		4,973.54	4,490.69	4,867.65	4,635.92	4,153.29	4,455.37
	折现率		14.59%	14.59%	14.59%	14.59%	14.59%	14.59%
	折现额		4,646.28	3,660.81	3,462.85	2,878.44	2,250.25	16,546.04
	商誉所在资产组现金流折现值合计		33,400.00					
	资产组可收回价值		26,300.00					
2022 年度预测	营业收入	金额	24,600.01	25,963.68	26,985.65	27,344.26	28,024.01	28,024.01
		增长率	21.84%	5.54%	3.94%	1.33%	2.49%	-
	营业利润	金额	4,397.07	4,639.29	4,714.86	4,583.59	4,604.02	4,604.02
		增长率	61.81%	5.51%	1.63%	-2.78%	0.45%	-
	资产组净现金流量		1,987.75	5,140.28	4,455.43	4,827.31	4,599.65	4,604.02
	折现率		14.66%	14.66%	14.66%	14.66%	14.66%	14.66%
	折现额		1,856.36	4,186.76	3,165.13	2,991.00	2,485.65	16,976.87
	资产组可收回价值		27,100.00					

注：“商誉所在资产组现金流折现值合计”为折现额合计后取整。

经复核，商誉减值测试过程中使用的相关参数估计合理。

公司按照预计未来现金流量的现值确定资产组的可收回价值，与资产组账面价值和商誉之和进行比较，报告期各期末公司收购 ACER 和珠海新茂形成的商誉减值测试结果如下：

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31
资产组可收回金额	26,300.00	27,100.00
包含商誉在内的资产组账面价值	24,183.31	24,255.27
是否发生减值	否	否

经测试，报告期各期末，公司收购 ACER 和珠海新茂形成的商誉不存在减值，不需计提商誉减值准备。

2021 年末商誉减值测试评估采用的 2022 年度和 2023 年度业绩预测数据和实际数据的对比如下：

单位：万元

项目	营业收入	营业利润
2023 年度预测数据（A）	24,700.12	3,717.66
2023 年度实际数据（B）	24,600.01	4,147.20
2023 年度差异率（C=（B-A）/A）	-0.41%	11.55%
2022 年度预测数据（D）	23,021.26	3,582.20
2022 年度实际数据（F）	20,189.99	2,717.42
2022 年度差异率（F=（F-D）/D）	-12.30%	-24.14%

注：上表中的营业收入和营业利润的预测数据为 2021 年末商誉减值测试过程中使用的参数，2022 年度和 2023 年度分别是预测期的第一年和第二年。

2022 年度，ACER 和珠海新茂营业收入和营业利润的预测数据和实际数据存在一定的差异，主要是由于 2022 年度海外业务受外部公共卫生事件等因素的影响，公司实际销售情况未达预期；2023 年度，ACER 和珠海新茂营业收入和营业利润的预测数据和实际数据存在的差异较小。

综上所述，公司收购 ACER 和珠海新茂形成的商誉不存在减值，相关参数设置与实际数据不存在较大差异，商誉减值测试过程合理、谨慎。目前，ACER 和珠海新茂的经营业务稳定，公司预计后续不会存在较大的商誉减值风险，该资产组收购后业绩情况呈现稳步上升趋势。

②收购后业绩情况与收购时业绩预测情况是否相符

2012 年和 2013 年，公司收购 ACER 和珠海新茂时与林德志在协议中约定了 ACER 公司 2013 年和 2014 年销售收入需分别达到 9,000 万元。但 ACER 公司 2013 年的销售收入未达到 9,000 万元，实际销售收入为 8,556.06 万元，差异金额较小；2014 年的销售收入达到 9,000 万元。

综上所述，公司收购 ACER 和珠海新茂后的业绩情况与收购时业绩预测情况基本相符。

2、收购北京超尔的情况

（1）收购北京超尔的原因及必要性、定价依据及公允性

收购北京超尔的原因及必要性，定价依据及公允性，交易对手方情况及关联

关系详见本问询回复之“问题 2.一、（二）1、（2）北京家鸿和（3）北京超尔”。

收购前后，北京超尔经营状况如下表所示：

单位：万元

年份	营业收入	年份	营业收入
2015 年度	153.87	2020 年度	1,228.87
2016 年度	315.25（收购年度）	2021 年度	1,612.31
2017 年度	840.04	2022 年度	1,538.17
2018 年度	1,164.60	2023 年度	1,390.76
2019 年度	1,441.72		

由上表可知，公司收购北京超尔的经营状况良好，总体呈增长趋势。

收购完成后，北京超尔作为公司华北地区的生产基地，销售区域主要覆盖北京及周边地区，可以满足周边客户快速交货的要求，以及为客户更好地提供售后服务。北京超尔和公司具备较强的业务协同效应。

综上所述，公司收购北京超尔具有业务合理性和必要性，定价公允，交易对手方与公司、公司股东、董监高不存在关联关系或其他利益关系。

（2）会计处理合规性

公司出资总额为人民币 197.11 万元，北京超尔于购买日的可辩认净资产公允价值为人民币 180.98 万元，形成合并商誉 16.13 万元。公司针对该收购事项的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（3）商誉减值测试情况及减值计提的充分性，相关参数设置与实际数据是否存在较大差异，是否合理、谨慎，后续是否存在较大的商誉减值风险，收购后业绩情况与收购时业绩预测情况是否相符

①北京超尔相关商誉

公司收购北京超尔形成的合并商誉为 16.13 万元，公司按照规定于每年年末进行商誉减值测试。报告期各期，商誉减值测试关键参数如下：

关键参数	数据	
	2023 年末减值测试	2022 年末减值测试
预测期时长	5 年	5 年

关键参数	数据	
	2023 年末减值测试	2022 年末减值测试
永续期营业收入（万元）	1,667.57	1,691.10
永续期息税前利润（万元）	91.06	157.00
折现率	15.21%	15.24%

报告期各期商誉资产组的可收回价值评估过程如下：

单位：万元

项目			第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	永续期
2023 年度预测	营业收入	金额	1,493.12	1,567.77	1,614.81	1,651.06	1,667.57	1,667.57
		增长率	7.36%	5.00%	3.00%	2.24%	1.00%	-
	营业利润	金额	82.89	88.28	89.80	90.94	91.06	91.06
		增长率	-199.41%	6.50%	1.72%	1.28%	0.13%	-
	资产组净现金流量		-77.95	67.95	122.99	-41.14	130.56	91.06
	折现率		15.21%	15.21%	15.21%	15.21%	15.21%	15.21%
	折现额		-72.63	54.94	86.32	-25.06	69.04	316.53
	资产组可收回价值							430.00
2022 年度预测	营业收入	金额	1,569.51	1,616.60	1,648.93	1,674.35	1,691.10	1,691.10
		增长率	2.04%	3.00%	2.00%	1.54%	1.00%	-
	营业利润	金额	144.30	147.40	152.28	155.50	157.00	157.00
		增长率	9.37%	2.15%	3.31%	2.12%	0.96%	-
	资产组净现金流量		-277.48	147.44	198.03	204.62	39.46	157.00
	折现率		15.24%	15.24%	15.24%	15.24%	15.24%	15.24%
	折现额		-258.49	119.19	138.92	124.57	20.85	544.38
	资产组可收回价值							690.00

注：“商誉所在资产组现金流折现值合计”为折现额合计后取整。

经复核，商誉减值测试过程中使用的相关参数估计合理。

公司按照预计未来现金流量的现值确定资产组的可收回价值，与资产组账面价值和商誉之和进行比较，报告期各期末公司收购北京超尔形成的商誉减值测试结果如下：

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31
资产组可收回金额	430.00	690.00
包含商誉在内的资产组账面价值	308.02	349.66

项目	2023-12-31	2022-12-31
是否发生减值	否	否

经测试，报告期各期末，公司收购北京超尔形成的商誉不存在减值，不需计提商誉减值准备。

2022 年度和 2023 年度业绩预测数据和实际数据的对比如下：

单位：万元

项目	营业收入	营业利润
2023 年度预测数据（A）	1,617.15	197.79
2023 年度实际数据（B）	1,390.76	-83.38
2023 年度差异率（C=(B-A)/A）	-14.0%	-142.2%
2022 年度预测数据（D）	1,681.84	204.12
2022 年度实际数据（E）	1,538.17	131.93
2022 年度差异率（F=(E-D)/D）	-8.5%	-35.4%

注：上表中的营业收入和营业利润的预测数据为 2021 年末商誉减值测试过程中使用的参数，2022 年度和 2023 年度分别是预测期的第一年和第二年。

2022 年度，北京超尔营业收入和营业利润的预测数据和实际数据存在一定的差异，主要是由于受公共卫生事件等因素的影响，北京超尔实际销售情况未达预期；2023 年度，北京超尔营业收入和营业利润的预测数据和实际数据存在的差异，主要原因是义齿类产品受集采政策的影响，销售单价下调、利润空间缩窄导致北京超尔 2023 年度营业收入未达预期、营业利润为负。报告期内，虽然北京超尔业绩预测数据和实际数据存在一定差异，但公司于报告期各期末均进行了商誉减值测试。公司按照预计未来现金流量的现值确定资产组的可收回价值，与资产组账面价值和商誉之和进行比较。经测试，报告期各期末，公司收购北京超尔形成的商誉不存在减值，不需计提商誉减值准备。

综上所述，公司收购北京超尔的商誉不存在减值，相关参数设置与实际数据不存在较大差异，商誉减值测试过程合理、谨慎。目前，北京超尔的经营业务稳定，且公司收购北京超尔形成的商誉金额较小，后续不会存在较大的商誉减值风险。

②收购后业绩情况与收购时业绩预测情况是否相符

公司收购北京超尔时未对其收购后的业绩情况进行预测。

（三）说明公司参股 ARCHina、上海哈珥斯智能科技有限公司的情况，包括参股原因及必要性、时间、持股比例、金额、定价依据及公允性、交易对手方情况及关联关系，对公司经营及财务的影响，会计处理合规性；ARCHina 投资 Xjet 的原因，Xjet 的注册地址、成立时间、经营业绩、实际控制人、与公司是否存在关联关系等情况，相关投资的时间、持股比例、定价依据及公允性，投资亏损的原因，相关投资的商业合理性及会计处理合规性，是否存在持续计提大额投资损失的风险

1、说明公司参股 ARCHina 的情况，包括参股原因及必要性、时间、持股比例、金额、定价依据及公允性、交易对手方情况及关联关系，对公司经营及财务的影响，会计处理合规性

（1）公司参股 ARCHina 的情况，包括参股原因及必要性、时间、持股比例、金额、定价依据及公允性、交易对手方情况及关联关系

公司通过香港家鸿在 2018 年 12 月向 ARCHina XJet（以下简称“ARCHina”）增资 300 万美元，目前香港家鸿持有 ARCHina 的股份比例为 31.09%。公司参股 ARCHina 的原因及必要性、定价依据及公允性、交易对手方情况及关联关系参见本问询回复之“问题 2.一、（二）2、（1）ARCHina XJet、Xjet”。

公司通过香港家鸿参股 ARCHina 间接投资 Xjet 具有商业合理性和必要性，投资价格公允，ARCHina 的其他股东中，ARCHina Capital Fund II L.P. 和 Keywise Capital Management Limited 是公司的关联方。其中 ARCHina Capital Fund II L.P.是公司实际控制人郑文之兄郑方间接投资且其控制的 ARCHina Capital Partners II 担任普通合伙人的企业、Keywise Capital Management Limited 是郑方控制且担任董事的企业。Wu Shiqing 是独立自然人投资者，其与公司及股东、董监高无关联关系。

（2）公司参股 ARCHina 对公司经营及财务的影响，会计处理合规性

①公司参股 ARCHina 对公司经营及财务的影响

报告期各期，公司通过香港家鸿参股 ARCHina 对公司经营情况产生的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
投资收益	-1,427.60	-20.02
其他综合收益	23.08	219.92
资产减值损失	-	-1,185.93
合计	**-1,404.52**	**-986.03**

②公司参股 ARCHina 会计处理合规性

报告期内，香港家鸿对 ARCHina 的持股比例为 31.09%，香港家鸿认定其对 ARCHina 公司具有重大影响，即 ARCHina 公司为本公司的联营企业。鉴于香港家鸿并非风险投资机构或类似主体等，香港家鸿对 ARCHina 公司的投资应适用长期股权投资准则，按照对其具有重大影响的权益性投资（即联营企业投资）并以长期股权投资权益法进行确认和计量。

报告期内，香港家鸿按照应享有的 ARCHina 公司实现的净损益或其他综合收益的份额，确认投资收益或其他综合收益。同时，香港家鸿会根据 ARCHina 公司投资的标的公司 Xjet 是否存在重大经营异常，以判断香港家鸿持有的 ARCHina 公司的长期股权投资是否存在减值迹象。

2022 年末，Xjet 同行业主要的上市公司包括 3D Systems Corp.（股票代码：DDD.N）、Stratasys Ltd.（股票代码：SSYS.O）以及 Desktop Metal Inc-A（股票代码：DM.N），2022 年度，上述公司的股价均持续下跌；另外，Xjet 所处地区政治局势和经济环境一定程度上影响了投资者对以色列地区投资的信心。香港家鸿根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》内容综合判断该项投资存在减值迹象，并根据银信资产评估有限公司出具的《深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司以财务报告目的涉及的 ARCHina XJet 31.09%的股权可收回价值追溯估值报告》（银信咨报字（2024）第 B0042 号），将该项投资的可收回金额与账面价值的差异确认为该项长期股权投资的减值准备，计提减值准备 1,185.93 万元。

2023 年末，由于 ARCHina 对 Xjet 投资的公允价值下降，香港家鸿按照权益法确认对 ARCHina 的投资收益-1,427.60 万元；同时，因汇率变动等因素确认了其他综合收益 23.08 万元。

综上所述，公司通过香港家鸿参股 ARCHina 的会计处理合规。

2、说明公司参股上海哈珥斯智能科技有限公司的情况，包括参股原因及必要性、时间、持股比例、金额、定价依据及公允性、交易对手方情况及关联关系，对公司经营及财务的影响，会计处理合规性

（1）公司参股哈珥斯的情况，包括参股原因及必要性、时间、持股比例、金额、定价依据及公允性、交易对手方情况及关联关系

2023 年 7 月，公司出资 1,000.00 万元，对哈珥斯进行增资，增资完成后持有哈珥斯 6.10%的股权。公司参股哈珥斯的原因及必要性、定价依据及公允性、交易对手方情况及关联关系参见本问询回复之“问题 2.一、（二）2、（2）哈珥斯”。

公司参股哈珥斯具有商业合理性和必要性，投资价格公允，哈珥斯其他股东与公司及公司股东、董监高无关联关系。

（2）公司参股哈珥斯对公司经营及财务的影响，会计处理合规性

报告期各期，公司参股哈珥斯对公司经营情况产生的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年度
其他权益工具投资公允价值变动	18.19

报告期内，公司对哈珥斯的持股比例为 6.10%，持股比例较低，且无法对其实施重大影响，属于一项权益工具，适用《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（以下简称“新金融工具准则”）。公司持有哈珥斯的股权并非为了近期出售，且不属于集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，亦非衍生工具。因此，该项权益工具投资是非交易性的。根据新金融工具准则规定，在初始确认时，企业可以将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，该指定一经做出，不得撤销。因此，公司将对哈珥斯的投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，财务报表列报为“其他权益工具投资”。

2023 年末，公司根据银信资产评估有限公司出具的《深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司拟进行公允价值计量所涉及的其他权益工具投资—上海哈珥斯智能科技有限公司 6.10%股权公允价值评估项目资产评估报告》（银信评报字（2024）第 B00033 号）确定该项投资的期末公允价值。前述评估报告确定该项投资于 2023

年末的公允价值为 1,021.40 万元，评估增值 21.40 万元。同时，公司针对前述投资的公允价值变动确认递延所得税负债 3.21 万元。因此，公司合计确认“其他综合收益”增加 18.19 万元。

综上所述，公司参股哈珥斯的会计处理合规。

3、ARCHina 投资 Xjet 的原因，Xjet 的注册地址、成立时间、经营业绩、实际控制人、与公司是否存在关联关系等情况，相关投资的时间、持股比例、定价依据及公允性，投资亏损的原因，相关投资的商业合理性及会计处理合规性，是否存在持续计提大额投资损失的风险

（1）ARCHina 投资 Xjet 的原因及商业合理性，Xjet 的注册地址、成立时间、经营业绩、实际控制人、与公司是否存在关联关系等情况

Xjet 是一家国际领先的金属和陶瓷 3D 打印技术公司，其金属及陶瓷 3D 打印技术可以广泛应用在航空航天、汽车、医疗、牙科和模具市场等领域。ARCHina 看好其技术应用在以上领域的巨大潜力，决定对其进行投资，具有商业合理性。

Xjet 成立于 2005 年 2 月，注册地址为 4 Oppenheimer St., Science Park, Rehovot,7670104, Israel。2022 年度和 2023 年度，Xjet 营业收入分别为 603.70 万美元和 546.50 万美元，研发费用分别为 1,099.40 万美元和 961.30 万美元，净利润分别为-1,764.40 万美元和-1,809.30 万美元。目前，Xjet 仍为早期研发类企业，尚未实现盈利，短期内将以持续研发投入为主。

Xjet 目前的股权结构比较分散，其第一大股东为 IBI Trust Management for the benefit of Abraxilev Ltd，Xjet 前五名股东的股权比例较为接近，均无法对 Xjet 构成控制，因此，Xjet 不存在控股股东和实际控制人。

Xjet 是公司实际控制人郑文之兄郑方间接投资且担任董事的企业，是公司的关联方。

（2）相关投资的时间、持股比例、定价依据及公允性

ARCHina 对 Xjet 投资的具体情况如下：

时间	事项	说明
2018-8-16	ARCHina Capital Fund II L.P.投资 500 万美元认购 XJet 3,827,605 股 D 轮优先股（每股价格	ARCHina Capital Fund II L.P.是 ARCHina 的股东

时间	事项	说明
	1.3063 美元）	
2019-1-10	ARCHina 与 FIP LP 签署股份购买协议，约定 FIP LP 以 200 万美元的价格向 ARCHina 转让 1,531,042 股 XJet D 轮优先股股份（每股价格 1.3063 美元）	FIP LP 为 XJet 原 D 轮优先股股东，2019 年 1 月 17 日，ARCHina 向 FIP LP 支付了 200 万美元的股权转让款
2019-1-24	ARCHina 签署股份认购协议，出资 200 万美元认购 1,531,042 股 XJet D 轮优先股股份（每股价格 1.3063 美元）	2019 年 1 月 25 日，ARCHina 向 XJet 支付了 200 万美元增资款
2020-2-27	ARCHina 签署了行权通知书，同意出资 50 万美元，参与 XJet 的可转换贷款	2020 年 3 月 26 日，ARCHina 向 XJet 支付了 50 万美元

ARCHina 直接投资于 Xjet 对应 Xjet D 轮优先股，每股价格为 1.3063 美元，与 XJet D 轮融资其他投资者的价格一致，ARCHina 入股 Xjet 的价格公允合理。

随着 Xjet 的后续融资及 ARCHina 股权的被稀释，2022 年末 ARCHina 对 Xjet 的持股比例为 9.39%，2023 年末 ARCHina 对 Xjet 的持股比例为 7.6011%。

（3）会计处理合规性，投资亏损的原因，是否存在持续计提大额投资损失的风险

ARCHina 作为投资性主体，将其对 Xjet 的投资作为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，以资产负债表日前最新一轮融资的价格及其股数作为 Xjet 公允价值的确认依据。ARCHina 2022 年度和 2023 年度的财务数据已经 RSM Cayman Ltd 审计。

报告期各期末，ARCHina 对 Xjet 投资的公允价值确认过程如下：

期间	最新一轮融资时间	每股价格（美元/股）（A）	ARCHina 所持股数（股）（B）	ARCHina 对 Xjet 投资的账面价值（美元）（C=A*B）
2022-12-31	2021 年 4 季度	1.6850	7,264,281	12,240,313
2023-12-31	2023 年 12 月	0.1566	6,282,168	983,788

注 1：数据取自 ARCHina 2022 年度和 2023 年度的审计报告。

注 2：2022 年 12 月 31 日之前的最新一轮融资时间为 2021 年 4 季度，因此 ARCHina 将该次融资的价格作为其对 Xjet 投资的公允价值确认依据。

如上表所示，2023 年末 Xjet 的公允价值大幅下降，主要原因是 2023 年 12 月以色列紧张的政治局势和战争影响了 Xjet 的市场开拓及产品的对外销售，投资者对以色列地区投资资产的安全性产生顾虑，因此在 2023 年 12 月的融资中投

资者调低了入股的价格。Xjet 公允价值大幅下降，导致 2023 年 ARCHina 对 Xjet 投资出现亏损，ARCHina 对 Xjet 投资的账面价值由 1,224.03 万美元下降至 98.38 万美元。由于 Xjet 仍处于研发阶段，需要大量的资金投入，若 Xjet 后期因为其所处地域政治环境的影响无法融资取得所需资金，则其价值存在进一步下跌的风险，即 ARCHina 对 Xjet 投资的账面价值存在进一步减少的风险。

报告期内，2022 年末香港家鸿针对其对 ARCHina 的投资进行了减值测试，计提了 1,185.93 万元的长期股权投资减值损失；同时在 2023 年末，香港家鸿按照权益法确认其对 ARCHina 的投资收益-1,427.60 万元和其他综合收益 23.08 万元后，香港家鸿对 ARCHina 投资的账面价值已下降至 0 元，后续不存在持续计提大额投资损失的风险。

（四）说明上述事项是否存在资金占用、利益输送或体外资金循环，相关交易对手方与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排。

报告期内，公司将部分办公楼和设备租赁给侨城菲诺口腔，存在资金占用情形。受公共卫生安全事件影响，侨城菲诺口腔于 2022 年 8 月至 2023 年 2 月未按照与公司租赁协议的约定及时支付租金。截至 2022 年 12 月末，公司应收侨城菲诺口腔 2022 年 9 月至 12 月合计四个月租金余额 91.60 万元。截至 2023 年 2 月末，公司应收侨城菲诺口腔 2022 年 9 月至 2023 年 2 月合计六个月租金余额 137.40 万元。上述延期支付六个月资金已于 2023 年 11 月和 12 月支付完毕。截至报告期末，侨城菲诺口腔已支付完毕延期支付的租金，报告期后未再发生延期支付租金事项。

出于谨慎性原则，上述事项造成了资金占用的情形。公司于 2023 年 12 月末按照一年期贷款市场报价利率（LPR）对侨城菲诺口腔延期支付租金事宜计提资金占用利息合计 4.21 万元。

2024 年 3 月 22 日，公司召开 2024 年度第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司 2022 年度、2023 年度资金占用情况及处理方案的议案》，对侨城菲诺口腔报告期内延期支付租金的情况予以确认，同时决议按照一年期贷款市场报价利率（LPR）对侨城菲诺口腔门诊部收取资金占用利息，并确认不存在损害公司利益及其他股东利益的情形。

除上述侨城菲诺口腔的资金占用情形外，报告期内，公司收购 ACER、珠海新茂、北京超尔、参股 ARCHina 和上海哈珥斯事项不存在资金占用、利益输送或体外资金循环，相关交易对手方与公司及关联方不存在异常资金往来或其他利益安排。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

1、对公司实际控制人进行访谈并取得公司购置侨城坊房产的股东会文件，了解公司购置侨城坊房产的用途和必要性，以及购置房产后仅自用 1 个单元，而将 7 个单元出租给关联方侨城菲诺口腔的原因；

2、查阅公司购置侨城坊房产的协议，确定相关房产的购置价格；

3、对公司实际控制人进行访谈并取得公司与侨城菲诺口腔的房屋租赁合同，了解公司将侨城坊房产出租给侨城菲诺口腔的价格，查询临近房产的租赁价格，判断关联租赁的公允性；

4、复核公司对侨城坊房产相关会计处理，判断其会计处理合规性；

5、对公司实际控制人进行访谈，了解收购 ACER 和珠海新茂、北京超尔的原因和必要性、定价依据和公允性以及与公司业务的协同效应；

6、复核公司收购 ACER 和珠海新茂、北京超尔的相关协议，确定交易对手情况以及交易价格的准确性；

7、复核公司收购 ACER 和珠海新茂、北京超尔相关会计处理，判断其会计处理合规性；

8、取得 ACER 和珠海新茂、北京超尔被收购前后的财务资料，了解相关标的收购后业绩情况与收购时业绩预测情况是否相符；

9、取得公司每年年末的商誉减值测试资料，复核相关参数设置的合理性、与实际数据的差异情况以及减值测试过程；

10、对公司实际控制人进行访谈，了解 ACER 和珠海新茂、北京超尔未来

的发展规划和业绩预测，判断后续是否存在较大的商誉减值风险；

11、对公司实际控制人进行访谈，了解公司参股 ARCHina、上海哈珥斯智能科技有限公司的情况、ARCHina 参股 Xjet 的情况以及后续是否存在持续计提大额投资损失的风险；

12、查阅公司参股 ARCHina、上海哈珥斯智能科技有限公司的相关会计处理，判断其会计处理合规性和对公司经营及财务的影响；

13、获取并复核 ARCHina 和 Xjet2022 年度和 2023 年度的审计报告及股东名册，确定其实际控制人情况；

14、获取银信资产评估有限公司出具的评估报告，了解香港家鸿长期股权投资的减值情况；

15、取得公司收购和投资价款的支付凭证，核查收购和对外投资资金来源；

16、获取了公司及关联方报告期内银行流水情况，并核实与交易对手方的自己的资金往来情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司已按要求说明购置侨城坊房产的用途、金额、及必要性，购置房产后仅自用 1 个单元，而将 7 个单元出租给关联方侨城菲诺口腔的原因，租金定价综合参考了折旧成本、装修成本、周边的市场价格以及租赁期等因素，定价公允，会计处理合规；报告期各期末，公司相关投资性房地产不存在减值迹象，未计提减值。

2、公司已按要求说明收购 ACER 和珠海新茂、北京超尔的原因及必要性，定价依据主要为双方协商定价，交易价格公允，交易对手与公司不存在关联关系或其他利益关系，相关会计处理合规；公司商誉未发生减值，相关参数设置与实际数据不存在较大差异，商誉减值测试过程合理、谨慎，后续不存在较大的商誉减值风险；公司收购 ACER 和珠海新茂后的业绩情况与收购时业绩预测情况基本相符，公司收购北京超尔时未对其收购后的业绩情况进行预测。

3、公司已按要求说明参股 ARCHina、上海哈珥斯智能科技有限公司的情况，

包括投资原因及必要性、时间、持股比例、金额、交易对手方以及对公司经营及财务的影响等；公司参股哈珥斯具有商业合理性和必要性，投资价格公允，会计处理合规，哈珥斯其他股东与公司及公司股东、董监高无关联关系；公司参股ARCHina具有商业合理性和必要性，投资价格公允，ARCHina是公司的关联方，ARCHina 的其他股东中，ARCHina Capital Fund II L.P.和 Keywise Capital Management Limited是公司的关联方，Wu Shiqing是独立自然人投资者，其与公司及股东、董监高无关联关系。公司已按要求说明 ARCHina 投资 Xjet 的原因，Xjet 的注册地址、成立时间、投资时间、持股比例、经营业绩等。ARCHina 投资 Xjet 主要是基于 Xjet 是一家国际领先的金属和陶瓷 3D 打印技术公司，相关投资具有商业合理性，Xjet是郑方间接投资且担任董事的企业，是公司的关联方。Xjet不存在实际控制人。ARCHina投资 Xjet的价格公允，ARCHina的会计处理合规， 2023年ARCHina对Xjet投资出现亏损主要是因为Xjet公允价值大幅下降。2023年末，香港家鸿按照权益法确认其对ARCHina的投资收益和其他综合收益后，该项投资的账面价值已下降至0元，后续不存在持续计提大额投资损失的风险。

4、除侨城菲诺口腔的资金占用情形外，报告期内，公司收购 ACER、珠海新茂、北京超尔、参股 ARCHina 和上海哈珥斯事项不存在资金占用、利益输送或体外资金循环，相关交易对手方与公司及关联方不存在异常资金往来或其他利益安排。

问题 8.关于其他事项

（1）关于土地房产及消防事项。根据申报文件：北京家鸿和北京超尔向北京市东联同创科技孵化器有限公司租赁的房屋为出租方从北京市昌平区马池口镇北小营村民委员会取得的集体土地使用权所建设的房屋，相关房产未办理相关产权证书。

请公司：①说明租赁使用的土地是否系集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田，公司对相关房产的使用是否符合《土地管理法》等相关法律法规的规定，是否存在占用基本农田等改变土地法定用途或其他违法违规情形；②说明相关房产未办理产权证书的原因，权属是否清晰，北京市东联同创科技孵化器有限公司是否为有权出租主体；租赁是否需要并履行集体组织内部审议

程序，是否依法履行必要的审批程序或租赁备案手续，是否存在被处罚的风险，是否构成重大违法行为；③说明租赁稳定性，公司是否面临搬迁风险，如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质，对公司持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施；④补充披露公司日常经营场所是否需要进行消防验收、办理消防备案或接受消防安全检查以及上述事项的办理情况，是否合法合规。

请主办券商及律师：①核查上述事项并发表明确意见；②就公司消防事项是否符合《消防法》《消防监督检查规定》等相关法律规定、是否符合挂牌条件发表明确意见。

（2）关于董监高任职。根据申报文件：谢金龙和余绍海等公司董监高、曾胜山和孙德震等核心技术人员存在较多同业任职经历，陈凯、郑文等董监高存在较多在外兼职、对外持股情形。

请公司说明：①谢金龙和余绍海等公司董监高、曾胜山和孙德震等核心技术人员于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷；②陈凯、郑文等董监高是否涉及在其他公司领薪的情况，是否影响其任职资格和履职能力，是否能够勤勉尽责，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情形，是否违反《公司法》竞业禁止的规定；③公司独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等相关规定。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（3）关于特殊投资条款。根据申报文件：公司股东之间曾签署特殊投资条款，目前已全部终止。

请公司：①重新梳理披露各项已解除的特殊投资条款的签订、变更和终止过程，结合相关主体签订有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明上述变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效；②结合各特殊投资条款权利方入股的背景原因、入股价格，说明公司是否存在未披露的其他特殊投

资条款，是否存在附条件恢复的条款，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定；③说明公司是否存在已履行完毕的特殊投资条款，履行（如有）或终止过程中是否存在纠纷或潜在争议、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响。

请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定核查上述事项、发表明确意见，并说明具体核查程序、依据及其充分性。

（4）关于同业竞争。根据申报文件：实际控制人通过康易捷控制侨城菲诺，侨城菲诺口腔主营业务为口腔医疗服务。请公司：①从业务性质、主要产品或服务及用途、产品的相互替代性、技术基础、收入构成、客户构成、客户与供应商重合情况、在产业链中的具体定位等方面分析侨城菲诺口腔与公司产品或服务是否存在替代性、竞争性，是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售，是否与公司构成同业竞争或潜在同业竞争；②说明公司是否采取防范利益输送、利益冲突、损害公司利益等情形的风险防控措施，避免同业竞争的措施及有效性、可执行性，是否可能新增与公司构成同业竞争或潜在同业竞争的情形。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

（5）关于存货。2022 年、2023 年末，公司存货余额分别为 4,103.68 万元、4,904.62 万元，主要由原材料、库存商品、发出商品构成。其中，发出商品余额 1,805.64 万元、2,616.06 万元，包括已发货未确认收入产品及寄售产品；种植类产品金额为 2,081.07 万元和 2,443.95 万元。存货跌价准备余额分别为 106.96 万元、107.37 万元。

请公司：①说明各期末存货（包括寄售存货）存放地点、盘点方案、盘点情况，是否存在账实不符的情形；存货内控管理制度是否建立健全，是否有效执行；②说明公司库存商品的内容，在主要产品为定制化产品的情况下，存在大额库存商品的原因及合理性，是否存在滞销或销售退回情形，及期后结转情况；存货规模、结构、周转率与可比公司是否存在较大差异；③说明发出商品的情况，包括但不限于内容、是否为定制化产品、库龄、地点、客户、数量、金额、发出时间、客户期后领用/验收时间、期后收入确认及退换货情况，发出商品中寄售及非寄售产品金额、占比，发出商品金额较大且大幅增长的原因，

与订单是否匹配；说明公司能否实时了解寄售存货的进、销、存情况，公司与相关客户对于仓库及产品管理、所有权及相关风险转移的具体约定，客户领用前发生货损时费用与责任承担的具体约定；④结合库龄情况、保质期、存货跌价准备计提政策、可变现净值的确定依据、期后价格变动、可比公司情况等，说明各期存货跌价准备计提的充分性及合理性；说明对于种植类产品存货跌价准备计提金额和比例，是否与同行业可比公司存在重大差异，跌价准备计提的充分性和合理性。

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对存货期末余额的真实性、计价及结转的准确性、跌价准备计提的充分性，以及相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

（6）关于营业成本及毛利率。根据申报材料：2022 年、2023 年，公司营业成本主要为直接人工、制造费用、直接材料（自主生产）、种植类产品成本（外购后直接销售）。主营业务毛利率为 36.16%、37.72%。公司存在境外采购，根据公开信息查询，主要供应商中深圳市固特福精密科技有限公司成立于 2018 年，无参保人数且实缴资本较小。

请公司：①结合采购内容、采购策略、供应商定价方式、各类材料采购价格变动情况、市场价格等，分析说明公司主要材料及外购种植类产品价格的公允性，公司是否面临较大的材料价格波动风险，应对措施及有效性；说明公司对不同供应商同类采购产品的内容、品质、价格、运输方式、结算方式等是否存在显著差别，是否符合行业惯例；②说明各期主要材料及产品的采购量、耗用量、制造费用、运输费用与产销量的匹配关系，制造费用的归集是否准确完整，生产人员人均产量变动情况及原因；生产人员人均薪酬变动情况、变动原因，与可比公司及当地人均薪酬水平是否存在较大差异；材料成本占比较低的原因，成本结构与可比公司是否存在较大差异，成本是否及时结转及成本核算的准确性；营业成本明细分类包括合同履约成本的原因及合理性，披露是否准确；③说明公司选择供应商的标准及方式，向实缴资本、参保人数较小、成立时间短的供应商采购的原因，相关供应商是否具备履约能力，采购情况与其业务规模是否匹配，相关采购是否真实；公司境外采购的内容、金额及比例，境外供应商的具体情况，相关产品是否存在进口依赖，能否保证经营的稳定性、

持续性；主要供应商与公司及关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，是否存在供应商为公司承担成本费用的情况；④结合市场情况、产品类型、销售及采购价格变动情况、公司议价及成本管控能力等，分析细分产品、细分区域（境内/境外）、细分模式毛利率变动的原因及合理性，细分产品毛利率及变动情况与可比公司是否存在较大差异，同类产品境内客户与境外客户毛利率差异情况及合理性。

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对采购的真实性、成本核算的准确性、毛利率准确性及变动合理性发表明确意见。

（7）关于期间费用。根据申报材料：2022 年、2023 年，公司期间费用率为 23.08%、24.21%。

请公司：①说明销售费用率、管理费用率、研发费用率与可比公司是否存在差异，销售费用与公司业务规模、业务拓展、老客户维护等情况是否相符，期间费用核算是否准确、完整，是否存在其他方代垫费用的情形；②说明产品返修费、物料消耗、技术服务费内容、入账依据，计入销售费用的原因的合理性，市场服务费的内容、入账依据、变动原因及与业绩的匹配性；销售、管理、研发人员变动及相应平均薪酬费用的变动情况及原因，与可比公司及当地人均薪酬水平是否存在较大差异；财务费用中利息支出与有息负债规模是否匹配，是否存在专门借款及借款利息资本化的情况，汇兑损益大幅变动原因；③说明研发费用的内控制度是否健全，是否建立跟踪管理系统；各期研发人员数量及学历情况，是否有效划分研发人员与其他人员；研发领料与生产领料能否合理区分，材料费增长原因，研发是否形成可对外销售的产成品、副产品及会计处理准确性；委托研发的合作背景及必要性、价格公允性、知识产权归属、费用约定及支付情况、费用核算及会计处理合规性；研发费用的归集是否真实、准确。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查，并对期间费用的真实性、准确性发表明确意见。

（8）关于前次申报。根据申报文件：公司股票曾于 2015 年 12 月至 2017

年 9 月在全国股转系统挂牌；公开信息显示，公司原申报板块为创业板，并于 2021 年 12 月终止审核。

请公司说明：①前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等，如存在，请详细说明相关情况，并说明公司及时任董监高、主办券商及律师的知情情况及依据；②公司在前次摘牌过程中异议股东情况、异议股东权益保护措施及执行情况，是否存在侵害异议股东的情形或纠纷；③摘牌期间信访举报及受处罚情况；摘牌期间的股权托管或登记场所、股权管理和股权变动情况，是否存在纠纷或争议；④说明前次终止审核的原因/撤回申请的原因，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除；⑤对照创业板申报文件信息披露内容、问询回复内容，说明本次申请挂牌文件与申报创业板信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因；⑥说明创业板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露；⑦说明公司是否存在重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性。

请主办券商、律师、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商、律师对摘牌期间股权托管及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议发表明确意见，并说明确权核查方式的有效性。请主办券商、会计师说明 IPO 上市中介费用核算的具体内容及依据，是否符合《企业会计准则规定》。

（9）关于其他事项。请公司：①结合报告期内净利润情况说明公司多次分配股利的原因、必要性、对公司财务状况、生产经营产生的影响，是否对新老股东的利益产生重大影响，是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规；②公司共有员工 1,624 人，请公司结合工作岗位划分情况，说明公司各岗位人员与公司业务的匹配性，公司是否建立完善的劳动用工和职工权益保障制度，是否存在劳务纠纷，如有请说明具体情况；③说明货币资金余额与贷款余额均较高的原因及合理性，资金使用效率是否存在不足，货币资金余额是否真实，使用是否受限；④说明各期政府补助金额，将政府补助认定为与收益相关或与资产相关的确认依据、相关会计处理情况及合规性，计入经常性损益或非经常性损益的依据，是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非常性损益》的规定，公

司对政府补助是否存在重大依赖。

请主办券商、律师核查上述事项①②，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项③④，并发表明确意见。

【回复】

一、关于土地房产及消防事项

（一）公司说明

1、说明租赁使用的土地是否系集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田，公司对相关房产的使用是否符合《土地管理法》等相关法律法规的规定，是否存在占用基本农田等改变土地法定用途或其他违法违规情形

（1）说明租赁使用的土地是否系集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田

2021 年 5 月，北京超尔、北京家鸿分别与北京东联同创孵化器有限公司（以下简称“东联同创”）签订了《入驻服务合同》（合同编号：DLTC20210501-1、DLTC20210401-2），约定由东联同创向北京超尔、北京家鸿出租其位于北京市昌平区马池口镇昌流路 738 号院内 8#楼三层 F\G 区共计 1,314 ㎡的厂房，其中北京超尔承租面积为 1,193 ㎡，北京家鸿承租面积为 121 ㎡，租赁期限为 2021 年 5 月 8 日至 2026 年 5 月 7 日。

根据北京市昌平区人民政府于 2012 年 12 月 28 日颁发的京昌集有（2012）第 00954 号《集体土地所有证》，北京超尔及北京家鸿租赁的厂房所在土地北京市昌平区马池口镇北小营村系集体土地，土地所有权人为北京市昌平区马池口镇北小营村经济合作社。根据昌平区马池口镇人民政府分别于 2024 年 6 月 4 日、2024 年 8 月 5 日出具的书面说明及其确认的《马池口镇域控制性规划图》，并经查询北京市昌平区人民政府网站《关于昌平区马池口镇土地利用总体规划图》、北京市规划和自然资源局网站关于《昌平分区规划（国土空间规划，2017 年-2035 年）》，该租赁土地属于建设用地中的工业用地。因此，北京超尔及北京家鸿租赁使用的土地系集体建设用地，具体用途分类为工业用地。

（2）公司对相关房产的使用是否符合《土地管理法》等相关法律法规的规定，是否存在占用基本农田等改变土地法定用途或其他违法违规情形

根据《土地管理法（2019 年修订）》第六十三条第一款的规定，土地利用总体规划、城乡规划确定为工业、商业等经营性用途，并经依法登记的集体经营性建设用地，土地所有权人可以通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用。根据该法第六十四条的规定，集体建设用地的使用者应当严格按照土地利用总体规划、城乡规划确定的用途使用土地。

如上所述，北京超尔及北京家鸿租赁使用的土地属于工业用地。经查询北京市昌平区人民政府网站《北京昌平区马池口地区 CP00-0201 等街区控制性详细规划（街区层面）（2022 年—2035 年）》，该租赁土地不涉及永久基本农田及永久基本农田储备区。北京超尔及北京家鸿租赁上述厂房主要用于固定义齿、活动义齿的设计及加工，用途为工业生产，未改变土地利用总体规划、城乡规划确定的用途，符合《土地管理法》第六十四条的相关规定，不存在占用基本农田等改变土地法定用途相关违法违规情形。

除北京超尔、北京家鸿因未办理租赁场所消防备案存在被主管部门责令停止使用并受到罚款的风险外，具体情况参见本题回复之“一、（一）4、补充披露公司日常经营场所是否需要进行消防验收、办理消防备案或接受消防安全检查以及上述事项的办理情况，是否合法合规”，北京超尔、北京家鸿不存在因承租该等集体土地上房屋建筑物受到处罚的风险，亦不构成重大违法行为，具体情况参见本题回复之“一、（一）2、（3）是否存在被处罚的风险，是否构成重大违法行为”。

2、说明相关房产未办理产权证书的原因，权属是否清晰，北京市东联同创科技孵化器有限公司是否为有权出租主体；租赁是否需要并履行集体组织内部审议程序，是否依法履行必要的审批程序或租赁备案手续，是否存在被处罚的风险，是否构成重大违法行为

（1）说明相关房产未办理产权证书的原因，权属是否清晰，北京市东联同创科技孵化器有限公司是否为有权出租主体

北京市昌平区马池口镇昌流路 738 号厂房所在土地原属于北京市昌平区马池口镇北小营村经济合作社集体土地，2003 年 1 月 18 日，哈尔滨市东联电子技

术有限公司（以下称“东联电子”）与昌平区马池口镇人民政府签订了《土地使用权转让合同》，2007 年 3 月 8 日，北京东联哈尔仪器制造有限公司（以下称“东联哈尔”）与昌平区马池口镇北小营村委会签订了《征地补偿安置协议书》，该等协议约定由昌平区马池口镇人民政府、昌平区马池口镇北小营村委会将马池口镇埝头工业区 40 亩规划工业用地转让给东联哈尔方（东联电子与东联哈尔合称“东联哈尔方”），由东联哈尔方向镇政府及村委会对应支付土地补偿费。

根据东联电子于 2009 年 4 月 28 日出具的说明及东联哈尔于 2024 年 7 月 29 日出具的说明，东联电子于 2003 年 1 月正式购买昌平区马池口镇北小营村 40 亩土地，在东联哈尔正式成立后，由东联哈尔负责在该地块上建设东联哈尔生产基地。此后，东联哈尔以自有资金完成了建筑面积为 43,000 ㎡的生产基地建设。因该房屋建筑物所在土地仍为集体土地，且土地所有权仍属于北小营村委会，该等房屋建筑物无法办理建设用地规划、建设工程规划及施工许可证书，亦无法取得房屋产权证书。

根据昌平区马池口镇北小营村委会、昌平区马池口镇人民政府于 2013 年 7 月 15 日出具的《证明》，以及昌平区马池口镇人民政府于 2024 年 6 月 4 日、2024 年 8 月 5 日出具的书面说明，北京市昌平区马池口镇昌流路 738 号土地产权属于北小营村委会，使用权为东联哈尔，房屋用途为生产、办公用房。

根据东联哈尔与东联同创于 2015 年 12 月 20 日签署的《房屋委托经营协议》，东联哈尔将昌平区马池口镇昌流路 738 号建筑面积为 43,000 ㎡的房产全部委托东联同创经营，东联同创可自由支配，委托经营期限为 20 年。

综上所述，并根据东联同创出具的说明，虽然北京超尔、北京家鸿租赁的相关房产因土地相关历史遗留问题无法办理产权证书，但是该等房产系由东联哈尔出资建设，土地所有权人昌平区马池口镇北小营村委会及昌平区马池口镇人民政府亦出具书面证明确认东联哈尔拥有土地使用权，该等房产不存在权属纠纷。自 2003 年以来，东联哈尔一直为该等土地及房产的占有主体，并享有房产的处分权及收益权，东联同创受东联哈尔委托享有该等房产的对外出租权。

由于东联哈尔方取得土地使用权存在程序瑕疵，具体情况参见本题回复之“一、（一）2、（2）租赁是否需要并履行集体组织内部审议程序，是否依法履行

必要的审批程序或租赁备案手续”，并且土地上附房屋建筑物并未取得建设工程规划许可证等相关证书，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）》第二条的规定：“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”，北京超尔、北京家鸿签署的房屋租赁合同存在被认定为无效合同的风险。

（2）租赁是否需要并履行集体组织内部审议程序，是否依法履行必要的审批程序或租赁备案手续

东联哈尔方于 2003 年 1 月向镇政府及村委会出资购买了昌平区马池口镇北小营村 40 亩土地，并在该等土地上建设了厂房。就该等土地转让行为，违反了当时有效的《土地管理法（1998 年修订）》第六十三条的规定“农民集体所有的土地的使用权不得出让、转让或者出租用于非农业建设”。

《土地管理法（2019 年修订）》正式施行后，集体经营性建设用地正式入市流转，但是该等流转除要求集体土地依法登记以外，第六十三条还要求“集体经营性建设用地出让、出租等，应当经本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意”的内部审议程序。根据东联哈尔出具的说明，东联哈尔并未就历史上集体土地的出让事宜取得村民会议或村民代表会议的追认，因此，即使按照现行的土地管理法，东联哈尔方取得该集体土地使用权亦存在瑕疵。

根据东联同创及东联哈尔出具的说明，就北京超尔、北京家鸿向东联同创租赁厂房而言，东联同创系有限责任公司，受东联哈尔委托经营管理厂房对外出租事宜，北京超尔、北京家鸿已与东联同创正式签署《入驻服务合同》，北京超尔、北京家鸿无需取得其他审批程序。

由于北京超尔及北京家鸿所租赁的上述房屋未取得产权证书，公司无法就对应租赁事项申请办理租赁备案手续。

（3）是否存在被处罚的风险，是否构成重大违法行为

除北京超尔、北京家鸿因未办理租赁场所消防备案存在被主管部门责令停止使用并受到罚款的风险外，具体情况参见本题回复之“一、（一）4、补充披露公

司日常经营场所是否需要进行消防验收、办理消防备案或接受消防安全检查以及上述事项的办理情况，是否合法合规”，北京超尔及北京家鸿不存在因承租该等集体土地上房屋建筑物受到其他处罚的风险，亦不构成重大违法行为，具体理由如下：

①北京超尔及北京家鸿作为承租方并非《土地管理法》等相关法律法规的处罚对象

《土地管理法》第八十二条规定：“擅自将农民集体所有的土地通过出让、转让使用权或者出租等方式用于非农业建设，或者违反本法规定，将集体经营性建设用地通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用的，由县级以上人民政府自然资源主管部门责令限期改正，没收违法所得，并处罚款。”北京超尔及北京家鸿并非土地转让协议的任一合同相对方，不属于《土地管理法》上述规定的处罚对象。并且，北京超尔及北京家鸿并非租赁厂房的建设单位，使用未取得建设用地规划、建设工程规划及施工许可证书的违法建筑的承租方不属于《城乡规划法》等法律法规所施加处罚的适格对象。

②北京超尔及北京家鸿承租厂房未改变法定规划用途，不存在因此被处罚的风险

北京超尔及北京家鸿租赁上述厂房主要用于固定义齿、活动义齿的设计及加工，用途为工业生产，未改变该等土地利用总体规划、城乡规划确定的用途，不存在因违反《土地管理法》改变土地用途而受到处罚的风险。

③北京超尔及北京家鸿报告期内不存在规划土地管理方面的处罚记录

根据信用北京出具的《市场主体专用信用报告》（有无违法违规信息查询版），北京超尔及北京家鸿报告期内不存在因规划和自然资源领域、住建领域相关违法违规受到北京市规划和自然资源委员会、北京市住房和城乡建设委员会处罚的情形。

综上所述，北京超尔及北京家鸿作为集体土地上附房产的承租人并非《土地管理法》等相关法律法规的处罚对象，北京超尔及北京家鸿租赁房产用于工业生产，未改变其规划用途，且报告期内不存在规划土地管理方面的处罚记录，北京超尔及北京家鸿作为集体土地上附房产的承租人除因未办理租赁场所消防备案

存在被主管部门责令停止使用并受到罚款的风险外，不存在因承租上述厂房受到其他处罚的风险，承租厂房亦不构成重大违法违规行为。

3、说明租赁稳定性，公司是否面临搬迁风险，如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质，对公司持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施

（1）说明租赁稳定性，公司是否面临搬迁风险

虽然北京家鸿、北京超尔签署的租赁合同存在被认定为无效的可能性，但是根据出租方东联同创出具的说明：①东联同创将依约履行租赁合同，不会主动向法院起诉租赁合同无效，保证北京家鸿、北京超尔在租赁期限内对租赁物的使用权；②北京家鸿和北京超尔租赁的厂房系由东联哈尔自建，不存在权属纠纷或潜在纠纷，该房屋因历史原因未取得产权证书，未被列入征地拆迁范围，在租赁有效期可持续供北京家鸿、北京超尔生产经营使用；③北京家鸿、北京超尔未曾因租赁房产与东联同创发生过纠纷或潜在纠纷。北京家鸿和北京超尔自 2016 年 5 月份起租赁该等房产用于日常办公和生产，至今已逾 8 年，期间双方未发生纠纷，租赁关系稳定，因无法续租导致面临搬迁的风险较小。因此，前述情形不会对租赁稳定性造成重大不利影响。

（2）如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质，对公司持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施

根据《医疗器械注册与备案管理办法》《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械经营监督管理办法》等相关法规，北京家鸿、北京超尔若搬迁需申请更新医疗器械注册证、医疗器械生产许可证、第二类医疗器械经营备案凭证、医疗器械经营许可证等相关业务资质中的住所、生产地址、经营场所、库房地址等信息，不涉及重新申请相关业务资质的情形。

如涉及搬迁，对公司持续经营不会造成重大不利影响，具体原因如下：①根据公司与东联同创签署的《入驻服务合同》，目前租赁有效期至 2026 年 5 月，东联同创若提前解除合同需提前三个月书面告知公司，因此，如面临搬迁，公司具备足够的时间完成相关资质的变更及提前落实替代租赁场所；②北京家鸿、北京超尔租赁的房产对于公司而言非重要经营性房产，并且面积较小，公司可在该等房产附近区域租赁其他房产，前述瑕疵房产具有可替代性；③北京家鸿和北京超尔的生产经营

设备均为小型设备、易于搬迁，不会因设备原因增加搬迁难度及成本。

经测算，若北京超尔和北京家鸿的经营场所搬迁，涉及的相关搬迁费用、损失情况预计如下：

序号	项目	测算金额（万元）
1	搬迁安装费用	25.00
2	现有厂房装修费损失	17.57
3	误工损失	150.00
合计		**192.57**

针对上述事项，控股股东澔泓投资、实际控制人郑文已作出承诺：“如因公司（含子公司，下同）所租房屋无房产证、未办理房屋租赁备案或存在其他不合规情形而被第三人主张权利或政府部门行使职权导致公司需要搬离承租场所、被有权政府部门处罚、被其他第三方追索或遭受其他损失的，本企业/本人将无条件全额承担相关处罚款项、第三人的追索、公司搬离承租场所而支付的相关费用以及公司遭受的其他所有损失。本企业/本人自愿放弃向公司及其子公司追偿的权利，保证公司及其子公司不会因此遭受任何损失，并为公司寻找其他合适的租赁标的，以保证公司生产经营的持续稳定。”

公司将对该租赁事项持续保持关注，与出租方东联同创保持密切沟通，从而保证若相关租赁房产无法继续使用，公司可尽快在该等房产附近区域落实其他租赁房源并及时完成相关资质的变更。

4、补充披露公司日常经营场所是否需要进行消防验收、办理消防备案或接受消防安全检查以及上述事项的办理情况，是否合法合规

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、经营合规情况”之“（四）其他经营合规情况”补充披露如下：

“2、公司消防相关情况

（1）公司及其子公司消防验收/备案情况

截至本公开转让说明书签署之日，公司及其子公司消防验收/备案的具体情况如下：

序号	主体	坐落	建筑面积（m^2）	自有/租赁	用途	消防验收/备案情况
1	家鸿口腔	深圳市龙华区观湖松轩社区虎地排118号锦绣大地8号楼三层301、四层401号	3,940.60	租赁	生产经营、办公	建设工程消防设计备案（44000WSJ130012555）、建设工程竣工验收消防备案（440000WYS140027667）、建设工程竣工验收消防备案-室内装修工程（440000WY S170002163）
2	探方科技	深圳市龙华区观湖松轩社区虎地排118号锦绣大地8号楼501	1,000.13	租赁	办公经营	建设工程消防设计备案（44000WSJ130012555）、建设工程竣工验收消防备案（440000WYS140027667）、建设工程消防验收备案抽（复）查合规通知书（深龙华住建消竣查字〔2021〕第0127号）
3	成都家鸿	成都市成华区航天路59号1栋1单元11层1、2号	815.83	租赁	科研生产、办公	建设工程消防验收意见书（成公消验字〔2016〕第0034号）、建设工程竣工验收消防备案表（510000WYS190004161）
4	杭州家鸿	杭州市钱塘区白杨街道6号大街260号4幢二层	488.00	租赁	生产经营、办公	建设工程消防验收备案凭证（钱塘建消竣备字2022第786号）
5	北京超尔	北京市昌平区马池口镇昌流路738号院内8号楼三层F、G区工业厂房	1,193.00	租赁	生产经营、办公	无
6	珠海新茂	珠海市金湾区平沙镇紫园西路350号1栋、2栋、3栋、8栋、9栋、7栋、10栋及门卫室	41,594.55	自有	生产经营、办公	建设工程消防设计备案表（440000WSJ180015187）、建设工程消防验收备案凭证（金建消备〔2021〕15号）、广东省建设工程施工图设计文件审查合格书-厂房装修工程（4404042208020002-TX-001、4404042205190011-TX-001、4404042203280002-TX-001）、建设工程消防验收备案凭证（金建消备〔2022〕163号、金建消备〔2022〕128号、金建消备〔2022〕131号）
7	珠海精齿	珠海市金湾区平沙镇紫园西路350号1栋7楼	2,028.00	租赁	生产经营	建设工程消防验收备案凭证-厂房装修工程（金建消备〔2023〕89号）

注：根据《公安消防部门深化改革服务经济社会发展八项措施》（公消〔2015〕209号）规定，面积未超过300m^2或投资额低于30万元的房产建筑工程无需办理建设工程消防设计和竣工验收消防备案，因此，本表格仅列示需办理建设工程消防验收备案的生产经营场所及其验收备案情况。

根据上述公司及其子公司日常经营场所消防验收/备案情况，除北京超尔及北京家鸿所租赁房产因历史遗留等客观原因尚未办理产权证，且缺少工程竣工

验收报告等文件未能办理对应消防验收或备案手续外，公司其他日常经营场所均已按照相关法律法规规定完成消防验收或消防备案。

根据《中华人民共和国消防法》的相关规定，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。公司及其子公司日常经营场所不属于公共聚集场所，无需进行消防安全检查。报告期内，公司及其子公司已按照消防安全相关规定，严格进行日常消防监督检查、巡查、培训及演练，同时，消防主管部门不定期对公司消防安全情况进行日常监督检查。

（2）北京超尔及北京家鸿所租赁房产未能办理消防验收

根据《中华人民共和国消防法》第十三条及第五十八条之规定，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，禁止投入使用，擅自投入使用的，由住房和城乡建设主管部门、消防救援机构按照各自职权责令停止施工、停止使用或者停产停业，并处三万元以上三十万元以下罚款。因此，北京超尔、北京家鸿因未办理租赁场所消防验收或备案存在被主管部门责令停止使用并受到罚款的风险。

因所租赁经营场所无房产证及工程竣工验收报告等文件等客观原因，北京超尔及北京家鸿无法补办消防验收或备案手续，但是北京超尔及北京家鸿采取了消防安全相关替代措施，具体包括：对租赁场所进行消防设施、电气防火检测并取得对应第三方机构出具的检测报告；根据消防安全管理的需要在日常经营场所配备适当种类和足够数量的消防设备和器材，确定消防安全管理人，定期开展消防安全检查与防火巡查并建立消防安全检查记录；维护保养公司消防设施、灭火器材和消防安全标识，确保疏散通道和安全出口畅通，对职工进行经常性的消防安全宣传教育与培训，组织相关消防演练，普及消防知识，增强安全观念；建立公司消防档案，确定消防安全重点部位等。

根据信用北京出具的《市场主体专用信用报告》（有无违法违规信息查询版），北京超尔及北京家鸿报告期内不存在因消防安全领域相关违法违规受到行政处罚的情形。

针对上述情形，公司的控股股东、实际控制人已出具如下承诺：‘若公司和

/或其子公司因消防安全事项而受到处罚，本企业/本人愿意无条件全额承担公司和/或其子公司因此所遭受的经济损失，如因消防事项需要停产或者搬迁，本企业/本人将提前为公司和/或其子公司寻找新的生产经营场所，停产或者搬迁期间所遭受的经济损失由本企业/本人承担。’

综上所述，除子公司北京超尔、北京家鸿租赁场所因客观原因未办理消防验收或备案外，公司其余消防事项均符合《中华人民共和国消防法》《消防监督检查规定》等相关法律规定。虽然北京超尔、北京家鸿因未办理租赁场所消防验收或备案存在被主管部门责令停止使用并受到罚款的风险，但是北京超尔及北京家鸿采取了消防安全相关替代措施，并且其租赁场所均处于正常使用状态，未出现因消防验收、消防备案或其他消防安全问题等被要求停止使用或作出其他行政处罚的情形，公司控股股东、实际控制人亦就其承担消防相关处罚造成的经济损失及厂房搬迁成本出具了书面承诺，因此该等租赁厂房未办理消防验收或备案不构成重大违法违规行为，不构成公司本次挂牌的实质性法律障碍。”

（二）请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅北京超尔及北京家鸿签署的房屋租赁合同、租赁房屋所在地对应《集体土地所有证》《征地补偿安置协议书》《土地使用权转让合同》等文件，以及昌平区马池口镇人民政府出具的书面说明及其确认的《马池口镇域控制性规划图》，并查询北京市昌平区人民政府网站、北京市规划和自然资源局网站关于昌平区马池口镇土地利用总体规划情况，了解双方合作时间以及合同条款内容、租赁使用的土地性质、权属及用途等；

（2）获取并查阅出租方与其关联方签署的《房屋委托经营协议》及其出具的相关说明文件、集体土地所有权人及所在地镇人民政府出具的说明文件，了解租赁房屋权属及其未能办理产权证书原因、是否履行集体组织内部审议程序、租赁相关情况等；

（3）获取公司及北京超尔、北京家鸿出具的关于北京超尔及北京家鸿租赁无证房产事项、公司消防安全事项的说明，查阅土地管理、消防安全等相关法律、

法规及规范性文件，并通过公开渠道进行网络检索与核查，了解租赁土地的不动产登记信息、公司及其子公司报告期内是否存在规划和自然资源、住建、城管执法、消防安全等领域的行政处罚记录等；

（4）获取出租方东联同创出具的说明以及北京超尔、北京家鸿出具的说明，查阅《医疗器械注册与备案管理办法》《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械经营监督管理办法》等相关法规，获取北京超尔和北京家鸿关于经营场所搬迁预计费用及损失的说明，以及公司控股股东、实际控制人出具的承诺，了解公司租赁稳定性，公司是否面临搬迁风险，搬迁对公司持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施；

（5）获取并查阅公司及其子公司日常经验场所办理消防验收或备案文件、内外部消防监督检查或巡查记录、消防设施点明细表、消防设施保养及维护合同、内部消防安全检查、培训及演练记录以及公司内部消防安全管理相关制度文件等，查阅公司的控股股东、实际控制人就公司及其子公司消防安全事项出具相关承诺，了解公司及其子公司日常经营场所的消防安全具体情况；

（6）获取并查阅公司及其子公司所在地主管部门出具的涵盖消防安全、住建、应急、规划自然、城管执法等领域的无违法违规证明相关信用报告。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

（1）北京超尔及北京家鸿租赁使用的土地系集体建设用地，具体用途分类为工业用地；北京超尔及北京家鸿租赁上述厂房主要用于固定义齿、活动义齿的设计及加工，用途为工业生产，未改变土地利用总体规划、城乡规划确定的用途，符合《土地管理法》第六十四条的相关规定，不存在占用基本农田等改变土地法定用途相关违法违规情形。除北京超尔、北京家鸿因未办理租赁场所消防备案存在被主管部门责令停止使用并受到罚款的风险外，北京超尔、北京家鸿不存在因承租该等集体土地上房屋建筑物受到处罚的风险，亦不构成重大违法行为。

（2）北京超尔、北京家鸿租赁的相关房产因土地相关历史遗留问题无法办理产权证书，该等房产不存在权属纠纷，东联同创受东联哈尔委托享有该等房产的对外出租权。东联哈尔并未就历史上集体土地的出让事宜取得村民会议或村民

代表会议的追认，东联哈尔取得该集体土地使用权存在瑕疵。北京超尔、北京家鸿无需取得其他审批程序；由于北京超尔及北京家鸿所租赁的上述房屋未取得产权证书，公司无法就对应租赁事项申请办理租赁备案手续。北京超尔及北京家鸿作为集体土地上附房产的承租人除因未办理租赁场所消防备案存在被主管部门责令停止使用并受到罚款的风险外，不存在因承租上述厂房受到其他处罚的风险，承租厂房亦不构成重大违法违规行为。

（3）虽然北京家鸿、北京超尔签署的租赁合同存在被认定为无效的可能性，该等情形不会对租赁稳定性造成重大不利影响；北京家鸿、北京超尔若搬迁不涉及重新申请相关业务资质的情形；如涉及搬迁，对公司持续经营不会造成重大不利影响，且控股股东和实际控制人承诺承担搬迁产生的所有费用和损失，公司具备有效的应对措施。

（4）公司已在公开转让说明书中补充披露公司及其子公司日常经营场所消防验收/备案的情况，除北京超尔及北京家鸿所租赁房产因历史遗留等客观原因尚未办理产权证，且缺少工程竣工验收报告等文件未能办理对应消防验收或备案手续外，公司其他日常经营场所均已按照相关法律法规规定完成消防验收或消防备案；公司及其子公司无需进行消防安全检查，但接受消防主管部门日常监督检查。北京超尔及北京家鸿租赁厂房未办理消防验收或备案不构成重大违法违规行为，不构成公司本次挂牌的实质性法律障碍。

（三）请主办券商及律师就公司消防事项是否符合《消防法》《消防监督检查规定》等相关法律规定、是否符合挂牌条件发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

查阅《消防法》《消防监督检查规定》等相关法律规定；获取公司关于公司消防安全事项的说明；获取并查阅公司及其子公司日常经营场所办理消防验收或备案文件、内外部消防监督检查或巡查记录、消防设施点明细表、消防设施保养及维护合同、内部消防安全检查、培训及演练记录以及公司内部消防安全管理相关制度文件等；获取并查阅公司及其子公司所在地主管部门出具的涵盖消防安全、住建、应急、规划自然、城管执法等领域的无违法违规证明相关信用报告；获取

控股股东澔泓投资、实际控制人郑文出具的《关于消防事项的承诺》，核查公司消防事项是否符合《消防法》《消防监督检查规定》等相关法律规定、是否符合挂牌条件。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

除子公司北京超尔、北京家鸿租赁场所因客观原因未办理消防验收或备案外，公司其余消防事项均符合《中华人民共和国消防法》《消防监督检查规定》等相关法律规定。虽然北京超尔、北京家鸿因未办理租赁场所消防验收或备案存在被主管部门责令停止使用并受到罚款的风险，但是北京超尔及北京家鸿采取了消防安全相关替代措施，并且其租赁场所均处于正常使用状态，未出现因消防验收、消防备案或其他消防安全问题等被要求停止使用或作出其他行政处罚的情形，公司控股股东、实际控制人亦就其承担消防相关处罚造成的经济损失及厂房搬迁成本出具了书面承诺，因此该等租赁厂房未办理消防验收或备案不构成重大违法违规行为，不构成公司本次挂牌的实质性法律障碍。

二、关于董监高任职

（一）公司说明

1、谢金龙和余绍海等公司董监高、曾胜山和孙德震等核心技术人员于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

（1）谢金龙和余绍海等公司董监高、曾胜山和孙德震等核心技术人员于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况

谢金龙和余绍海等公司董监高、曾胜山和孙德震等核心技术人员在原单位的任职情况如下：

姓名	原单位任职情况	工作期间	工作内容	是否涉及与原任职单位有关的职务发明	是否涉及关于保密、竞业限制的约定和履约情况
谢金龙	珠海维登陶齿有限公司，生产厂长	1998年10月至2004年2月	负责生产运营管理	否	否
	珠海亚士腾义齿科技有限公司，运营总监	2004年3月至2010年4月	负责公司全面运营管理	否	否
余绍海	深圳南方民和会计师事务所，项目经理	2001年10月至2007年1月	从事审计工作	否	否
	国投证券股份有限公司（原安信证券股份有限公司）投资银行部，执行经理	2007年2月至2011年7月	从事投资银行业务	否	否
	乾能投资管理有限公司，监事	2012年6月至2017年11月	根据安信乾宏投资有限公司安排（以下简称“安信乾宏”），担任其子公司监事	否	否
	深圳安信德摩基金管理有限公司，董事	2013年11月至2018年11月	根据安信乾宏安排，担任其子公司董事	否	否
	广州瑞通生物科技有限公司，董事	2014年12月至2017年4月	担任安信乾宏投资企业外部董事	否	否
	快乐微视信息科技（北京）有限公司，董事	2015年5月至2016年5月	担任安信乾宏投资企业外部董事	否	否
	乐升世纪（北京）科技有限公司，董事	2015年5月至2016年5月	担任安信乾宏投资企业外部董事	否	否
	南京天纵易康生物科技股份有限公司，董事	2015年6月至2021年6月	担任安信乾宏投资企业外部董事	否	否
曾胜山	深圳市历臻假牙制作有限公司，生产部主管	1994年9月至2000年9月	从事生产管理	否	否
	深圳市美嘉牙科科技有限公司，生产部经理	2000年10月至2006年5月	从事生产管理	否	否
	深圳市瑞丽牙科技术有限公司，总经理	2006年6月至2011年7月	负责公司全面运营管理	否	否
孙德震	北京大学口腔医院第一门诊，修复中心口腔修复技师	1997年7月至2002年5月	口腔修复体制作	否	否
	首都医科大学北京市口腔医院，修复中心口腔修复技师	2002年5月至2003年5月	口腔修复体制作	否	否
	尤根牙科医疗科技（北京）有限公司，培训经理兼负责人	2003年5月至2010年5月	口腔修复体制作培训	否	否

姓名	原单位任职情况	工作期间	工作内容	是否涉及与原任职单位有关的职务发明	是否涉及关于保密、竞业限制的约定和履约情况
	登士柏（天津）国际贸易有限公司，培训经理、市场合规经理	2010 年 5 月至 2016 年 1 月	口腔材料培训/市场合规	否	否

（2）结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

公司核心技术来源为自主研发，上述人员在原单位不存在职务发明，因此公司核心技术和相关专利不涉及上述人员职务发明。

根据上述人员签署的核查表以及经查询中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网等公开信息网站，截至本回复出具之日，公司及上述人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

2、陈凯、郑文等董监高是否涉及在其他公司领薪的情况，是否影响其任职资格和履职能力，是否能够勤勉尽责，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情形，是否违反《公司法》竞业禁止的规定

截至本回复出具之日，陈凯和郑文对外兼职和领薪情况如下：

姓名	兼职企业名称	任职情况	主营业务	是否领薪	是否存在同业竞争、利益冲突
陈凯	华泰紫金投资有限责任公司	投资岗	股权投资	是	否
	上海伯杰医疗科技股份有限公司	董事	疾病精准诊断，集试剂和仪器的研发、生产、销售及技术服务	否	否
	贵州一树药业股份有限公司	董事	药品零售	否	否
	江苏百赛飞生物科技有限公司	董事	医用生物功能涂层	否	否
	广州玻思韬控释药业有限公司	监事	创新药研发	否	否
	凯瑞斯德生化（苏州）有限公司	董事	医药原料和中间体研发和生产	否	否
	苏州鹏旭医药科技有限公司	董事	医药原料和中间体研发和生产	否	否
	江西隆莱生物制药有限公司	董事	医药原料和中间体研发和生产	否	否
	南京海纳医药科技股份	董事	改良型创新药和高端仿制	否	否

姓名	兼职企业名称	任职情况	主营业务	是否领薪	是否存在同业竞争、利益冲突
	有限公司		药研发和生产		
	北京欢乐英卓医院管理有限公司	董事	口腔医疗机构管理	否	否
郑文	澔泓投资	执行事务合伙人	股权投资	否	否
	君同投资	执行事务合伙人	股权投资	否	否

截至本回复出具之日，陈凯和郑文对外投资情况如下：

姓名	投资企业名称	持股比例	主营业务	是否领薪	是否存在同业竞争、利益冲突
陈凯	南京道兴创业投资管理中心（普通合伙）	6.94%	股权投资	否	否
	南京道宁投资管理中心（普通合伙）	1.05%	股权投资	否	否
郑文	澔泓投资	56.96%	股权投资	否	否
	君同投资	64.20%	股权投资	否	否
	深圳康易捷实业有限公司	99.00%	股权投资	否	否
	北京凯思博投资管理有限公司	4.50%	股权投资	否	否
	北京凯桥科技文化有限公司	1.82%	文化艺术	否	否
	ARCHina Carbon II	4.02%	股权投资	否	否

公司董事长郑文仅在公司领薪，以及担任公司股东澔泓投资、君同投资的执行事务合伙人，除此之外未在其他公司兼职或领薪；公司外部董事陈凯未在公司领薪，仅在华泰紫金投资有限责任公司（以下简称“华泰紫金”）领薪，除华泰紫金之外的任职单位均为华泰紫金投资企业，职务为外部董事或监事，不参与上述任职单位的实际经营。

根据公司董事、监事和高级管理人员签署的核查表，相关主管机关出具的无犯罪记录证明，并经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台等公开信息网站，截至本回复出具之日，陈凯、郑文等董事、监事和高级管理人员具备《公司法》规定的任职资格，能够履行《公司法》等法律、法规和规范性文件及《公司章程》规定的义务。

截至本回复出具之日，公司董事、监事和高级管理人员均依法出席或列席董

事会、监事会和股东大会，相关会议的召集和召开程序、出席会议人员资格及表决程序、决议的内容及签署等均符合《公司法》等法律、法规和规范性文件及《公司章程》的规定，公司董事、监事和高级管理人员不存在未勤勉尽责的情形。

截至本回复出具之日，公司董事、监事及高级管理人员的对外投资、在外兼职企业未与公司经营同类业务，不存在同业竞争或利益冲突，公司董事、监事及高级管理人员不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情形，不存在违反《公司法》竞业禁止的规定。

综上所述，陈凯、郑文等董事、监事和高级管理人员具备任职资格和履职能力，能够勤勉尽责，不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情形，不存在违反《公司法》竞业禁止的规定。

3、公司独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等相关规定

（1）公司独立董事选举情况

报告期期初，公司第三届董事会成员中独立董事分别为：冯瑞青、欧汝尧、陈敏。因公司独立董事冯瑞青、欧汝尧、陈敏基于连续担任独立董事时间超过六年的原因辞任公司独立董事职务，2024 年 3 月 22 日，公司召开 2024 年第一次临时股东大会会议，决议补选隋文、李颖、朱永梅为公司第三届董事会独立董事。因独立董事隋文基于个人原因辞任独立董事职务，2024 年 6 月 11 日，公司召开 2023 年年度股东大会会议，决议补选翟晓棠为公司第三届董事会独立董事。

截至本回复出具之日，公司独立董事为李颖、朱永梅、翟晓棠。

（2）公司独立董事设置情况

公司独立董事的设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号—独立董事》（以下简称“《独立董事指引》”）等相关规定，具体情况如下：

《独立董事指引》的具体规定	公司实际情况
第六条规定，独立董事及独立董事候选人应当符合法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则有关独立董事任职资格、条件和要求的相关规定。	截至本回复出具之日，公司三名独立董事均符合《公司法》《独立董事指引》关于独立董事任职资格、条件和要求的相关规定。
第七条规定，独立董事及独立董事候选人应当同时符合以下条件：	公司董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名，分别为李颖、朱永

《独立董事指引》的具体规定	公司实际情况
（一）具备挂牌公司运作相关的基本知识，熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则； （二）具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验； （三）全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称“全国股转公司”）规定的其他条件。	梅、翟晓棠。李颖、朱永梅、翟晓棠均具有五年以上法律、经济、财务、管理或其他履职所必需的工作经验及相关业务知识，符合《独立董事指引》第七条的规定。
第八条规定，以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人的，应具备较丰富的会计专业知识和经验，并至少符合下列条件之一： （一）具有注册会计师职业资格； （二）具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授及以上职称或者博士学位； （三）具有经济管理方面高级职称，且在会计、审计或者财务管理等专业岗位有五年以上全职工作经验。	独立董事李颖具有注册会计师职业资格，系以会计专业人士身份被提名的独立董事候选人，符合《独立董事指引》第八条的规定。
第九条规定，独立董事及独立董事候选人应当具有独立性，下列人员不得担任独立董事： （一）在挂牌公司或者其控制的企业任职的人员及其直系亲属和主要社会关系； （二）直接或间接持有挂牌公司 1%以上股份或者是挂牌公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属； （三）在直接或间接持有挂牌公司 5%以上股份的股东单位或者在挂牌公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属； （四）在挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的企业任职的人员； （五）为挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业提供财务、法律、咨询等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的项目组全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人及主要负责人； （六）在与挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业有重大业务往来的单位担任董事、监事或者高级管理人员，或者在有重大业务往来单位的控股股东单位担任董事、监事或者高级管理人员； （七）最近十二个月内曾经具有前六项所列情形之一的人员； （八）全国股转公司认定不具有独立性的其他人员。 前款第（四）项、第（五）项及第（六）项的挂牌公司控股股东、实际控制人控制的企业，不包括根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第六十八条规定，与挂牌公司不构成关联关系的企业。	截至本回复出具之日，公司独立董事李颖、朱永梅、翟晓棠均不存在《独立董事指引》第九条规定的不具备独立性的情形。
第十条规定，独立董事及独立董事候选人应无下列不良记录： （一）存在《公司法》规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形的； （二）被中国证监会采取证券市场禁入措施，期限尚未届满的； （三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满的； （四）最近三十六个月内因证券期货违法犯罪，受到中国证监会行政处罚或者司法机关刑事处罚的； （五）因涉嫌证券期货违法犯罪，被中国证监会立案调查或	截至本回复出具之日，公司独立董事李颖、朱永梅、翟晓棠均不存在《独立董事指引》第十条规定的不良记录。

《独立董事指引》的具体规定	公司实际情况
者被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见的； （六）最近三十六个月内受到全国股转公司或证券交易所公开谴责或三次以上通报批评的； （七）根据国家发改委等部委相关规定，作为失信联合惩戒对象被限制担任董事或独立董事的； （八）在过往任职独立董事期间因连续三次未亲自出席董事会会议或者因连续两次未能出席也不委托其他董事出席董事会会议被董事会提请股东大会予以撤换，未满十二个月的； （九）全国股转公司规定的其他情形。	
第十一条规定，在同一挂牌公司连续任职独立董事已满六年的，自该事实发生之日起十二个月内不得被提名为该挂牌公司独立董事候选人。	截至本回复出具之日，公司独立董事李颖、朱永梅、翟晓棠在公司连续任职期限未满六年，符合《独立董事指引》第十一条的规定。
第十二条规定，已在五家境内上市公司或挂牌公司担任独立董事的，不得再被提名为其他挂牌公司独立董事候选人。	截至本回复出具之日，公司独立董事李颖、朱永梅、翟晓棠担任独立董事的境内上市公司或挂牌公司均未满五家，符合《独立董事指引》第十二条的规定。

综上所述，公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号—独立董事》等相关规定。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司董事、监事、高级管理人员，并查阅公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员签署的核查表、郑文和陈凯出具的关于领薪情况的说明，了解其任职经历、兼职情况和对外投资情况；

（2）获取公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员出具的说明，确认上述人员在原单位不存在职务发明，不涉及关于保密、竞业限制的约定；

（3）查阅公司已取得的发明专利证书，核查专利申请时间、公司、申请人和专利权人情况；

（4）查询中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台等公开信息网站，核查公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员是否存在诉讼、纠纷，核查公司董事、监事和高级管理人员是否具备《公司法》规定的任职资格，公司独立董事是否符合《全国中小企业股份

转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等相关规定；

（5）获取公司出具的相关说明，获取公司董事、监事和高级管理人员的身份证明文件、无犯罪记录证明、个人信用报告、任职资格文件等；

（6）获取并查阅公司历史上的“三会”会议文件，核查公司董事、监事和高级管理人员是否勤勉尽责、独立董事的选举任免及补选情况等；

（7）查阅《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号—独立董事》《公司法》《深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司章程》《深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司独立董事工作制度》等相关规定，核查公司独立董事是否符合相关规定。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

（1）公司已说明谢金龙和余绍海等公司董监高、曾胜山和孙德震等核心技术人员于原公司任职情况，上述人员不存在与原任职单位有关的职务发明，不涉及原任职单位关于保密、竞业限制的约定。公司核心技术不涉及上述人员职务发明，公司及上述人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

（2）郑文不涉及在其他公司领薪的情况，陈凯作为外部董事仅在华泰紫金领薪，公司董事、监事和高级管理人员的在外兼职、对外投资情况不影响其任职资格和履职能力，公司董事、监事和高级管理人员能够勤勉尽责。公司董事、监事和高级管理人员不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情形，符合《公司法》竞业禁止的规定。

（3）公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号—独立董事》等相关规定。

三、关于特殊投资条款

（一）公司说明

1、重新梳理披露各项已解除的特殊投资条款的签订、变更和终止过程，结合相关主体签订有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明上述变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“2、特殊投资条款情况”更新披露如下：

“公司历史上特殊投资条款的签订、变更和终止过程如下：

（1）安信德摩涉及的特殊投资条款

过程	内容
签订《股权转让协议》	2014年7月7日，安信德摩与王蓉签署了《股权转让协议》，约定如下特殊权利条款： 2.1 如家鸿义齿2014年实际净利润低于3,000万元，王蓉应于2016年6月30日之前对安信德摩进行现金或股权的补偿，补偿方式由安信德摩选择决定； 3.4 王蓉承诺在协议签署后五年内不从公司离职，离职后五年内不得从事与公司相竞争的业务，如在安信德摩持有家鸿义齿股权期间违反承诺，安信德摩有权要求王蓉回购安信德摩所持有的家鸿义齿股权，回购价格为本次股权转让金额加计按照持股期间年化利率20%计算的利息； 3.8 未经安信德摩同意，不提议公司在境外资本市场上市或者将家鸿义齿出售给其他上市公司，如违背此承诺，安信德摩有权要求王蓉回购其持有的家鸿义齿的股权，回购价格为股权转让金额加计按照持股期间年化利率20%计算的利息； 3.10 如家鸿义齿出现重大结构性变化或调整（包括但不限于王蓉失去控股地位等），使上市出现不确定风险，则安信德摩有权要求王蓉进行补偿，补偿方式由安信德摩决定。
终止特殊投资条款	2014年12月24日，因王蓉拟丧失第一大股东地位，基于原协议第3.10条，安信德摩与王蓉签署《股权转让协议》，就王蓉向安信德摩补偿股权事宜进行约定，同时约定如下条款终止原协议特殊权利条款： 2.1 由于王蓉拟丧失公司第一大股东地位，失去公司控制权，因此协议双方同意，《股权转让协议》一约定的‘第二条估值调整条款’不再执行； 3.6 本协议签署生效后，协议双方同意，解除《股权转让协议》一第3.3、3.6、3.7、3.8条，该等条款不再适用；《股权转让协议》一第3.4条关于‘甲方承诺在本协议签署后五年内不得从公司离职，离职后五年内不得从事与公司相竞争的业务’的约定亦不再执行。

（2）华泰瑞合涉及的特殊投资条款

过程	内容
签订《股东协议》	2016年7月31日，华泰瑞合与澔泓投资、郑文签署了《股东协议》，约定如下特殊权利条款：

过程	内容
	2.1 各方一致同意，当公司增发股份时，华泰瑞合将根据法律法规及公司章程规定享有股东优先认购新增注册资本的权利。 3.3 澔泓投资、郑文在此承诺并确保，《定向增发认购协议》项下的交割日后，如家鸿口腔拟引入经华泰瑞合书面同意的财务投资人时，该新引进的财务投资人不得获得优于华泰瑞合在《定向增发认购协议》及本协议项下的权利及/或权益。 3.4 股份回购 3.4.1 如出现下列情形之日，华泰瑞合有权要求澔泓投资、郑文在华泰瑞合提出书面请求之日起1个月内回购华泰瑞合根据《定向增发认购协议》所持有的全部或部分家鸿口腔的股份： 3.4.1.1自交割日起的五年内：（1）家鸿口腔未能完成首次公开发行且家鸿口腔全部股份未能被第三方投资人以不低于本协议约定的回购价款收购；（2）且在交割日起满四年后五年内，家鸿口腔股份未能在中小企业股份转让系统自由流通且未能保障华泰瑞合通过出售股份获得其满意的回报。（3）华泰瑞合将于交割日起的第五年后12个月内要求澔泓投资、郑文根据本协议约定进行回购； 3.4.1.2 家鸿口腔、澔泓投资、郑文出现对任何第三方的重大违约事件，导致家鸿口腔失去在交割日起的第五年前首次公开发行的资格； 3.4.1.3 家鸿口腔、澔泓投资、郑文所作出的陈述、声明和保证等存在虚假、误导或重大遗漏； 3.4.1.4 家鸿口腔、澔泓投资、郑文实质性地违反其本协议及《定向增发认购协议》项下的承诺、陈述、保证； 3.4.1.5 家鸿口腔、澔泓投资、郑文未适当履行或承担《定向增发认购协议》或本协议中规定的义务、责任，导致家鸿口腔失去在交割日起的第五年前首次公开发行的资格。
签订《股东协议之补充协议》	2016年9月29日，华泰瑞合与澔泓投资、郑文签署了《股东协议之补充协议》，该协议删除了《股东协议》第3.3条约定的特殊权利条款，具体如下： 2、各方同意删除《股东协议》第3.3条，后续条款序号相应调整。
终止特殊投资条款	2017年7月3日，华泰瑞合与澔泓投资、郑文签署了《股东协议之补充协议（贰）》，协议约定如下： 第1条 各方一致同意，自本补充协议签署之日起，各方均无条件的放弃原协议第2.1条、第三条‘股份限制及回购’项下的全部权利，原协议第2.1条、第三条自动终止执行，且该等终止是永久的、无条件的不可撤销的。 第2条 无论深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司能否首次公开发行股票并上市及何时上市，各方之间均不恢复执行或另行设置其他对赌安排；本补充协议为各方对对赌安排及对赌协议效力、执行安排的最终有效约定。 第3条 各方确认就原协议约定的对赌事项及安排以及本补充协议解除原协议的对赌条款及安排均不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（3）珠海铧盈涉及的特殊投资条款

过程	内容
签订《股东协议》	2016年9月29日，珠海铧盈与澔泓投资、郑文签署了《股东协议》，约定如下特殊权利条款： 2.1 各方一致同意，当公司增发股份时，珠海铧盈将根据法律法规及公司章程规定享有股东优先认购新增注册资本的权利。 3.3 股份回购（与华泰瑞合《股东协议》第3.4条约定一致）
终止特殊投资	2017年9月14日，珠海铧盈与澔泓投资、郑文签署了《股东协议之补充协

条款	议》，协议约定如下： 第1条 各方一致同意，自本补充协议签署之日起，各方均无条件的放弃原协议第2.1条、第三条‘股份限制及回购’项下的全部权利，原协议第2.1条、第三条自动终止执行，且该等终止是永久的、无条件且不可撤销的。 第2条 无论深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司能否首次公开发行股票并上市及何时上市，各方之间均不恢复执行或另行设置其他对赌安排：本补充协议为各方对对赌安排及对赌协议效力、执行安排的最终有效约定。 第3条 各方确认就原协议约定的对赌事项及安排以及本补充协议解除原协议的对赌条款及安排均不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（4）分享投资涉及的特殊投资条款

过程	内容
签订《股东协议》	2016年9月29日，分享投资与澔泓投资、郑文签署了《股东协议》，约定如下特殊权利条款： 2.1 各方一致同意，当公司增发股份时，分享投资将根据法律法规及公司章程规定享有股东优先认购新增注册资本的权利。 3.3 股份回购（与华泰瑞合《股东协议》第3.4条约定一致）
签订《股权转让协议》	2016年，分享投资与吴迪、澔泓投资、郑文就吴迪向分享投资转让75万股股份事宜签署了《股权转让协议》，并约定如下特殊权利条款： 3.1 各方一致同意，当公司再次增发股份时，分享投资将根据法律法规及公司章程规定享有股东优先认购新增注册资本的权利。 4.3 股份回购（与华泰瑞合《股东协议》第3.4条约定一致）
终止特殊投资条款	2017年7月3日，分享投资与澔泓投资、郑文签署了《股东协议之补充协议》，协议约定如下： 第1条 各方一致同意，自本补充协议签署之日起，各方均无条件放弃原协议第2.1条、第三条‘股份限制及回购’项下的全部权利和原股权转让协议第四条‘股份限制及回购’，原协议第2.1条、第三条和原股权转让协议第四条‘股份限制及回购’自动终止执行，且该等终止是永久的、无条件且不可撤销的。 第2条 无论深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司能否首次公开发行股票并上市及何时上市，各方之间均不恢复执行或另行设置其他对赌安排：本补充协议为各方对对赌安排及对赌协议效力、执行安排的最终有效约定。 第3条 各方确认就原协议约定的对赌事项及安排以及本补充协议解除原协议的对赌条款及安排均不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（5）杭州南海涉及的特殊投资条款

过程	内容
签订《股东协议》	2016年10月19日，杭州南海与澔泓投资、郑文签署了《股东协议》，约定如下特殊权利条款： 2.1 各方一致同意，当公司增发股份时，杭州南海将根据法律法规及公司章程规定享有股东优先认购新增注册资本的权利。 3.3 股份回购（与华泰瑞合《股东协议》第3.4条约定一致）
签订《股权转让协议》	2016年，杭州南海与吴迪、澔泓投资、郑文就吴迪向杭州南海转让75万股股份事宜签署了《股权转让协议》，并约定如下特殊权利条款： 2.1 各方一致同意，当公司再次增发股份时，杭州南海将根据法律法规及公司章程规定享有股东优先认购新增注册资本的权利。 3.3 股份回购（与华泰瑞合《股东协议》第3.4条约定一致）
终止特殊投资条款	2017年8月8日，杭州南海与澔泓投资、郑文签署了《股东协议之补充协议》，协议约定如下：

过程	内容
	第1条 各方一致同意，自本补充协议签署之日起，各方均无条件放弃原协议第2.1条、第三条‘股份限制及回购’项下的全部权利和原股份转让协议第三条‘股份限制及回购’，原协议第2.1条、第三条和原股权转让协议第三条‘股份限制及回购’自动终止执行。 **第2条 各方确认就原协议约定的对赌事项及安排以及本补充协议解除原协议的对赌条款及安排均不存在任何纠纷或潜在纠纷。**

截至本公开转让说明书签署之日，上述特殊投资条款已经通过各方签署补充协议的方式终止，该等终止真实有效。”

2、结合各特殊投资条款权利方入股的背景原因、入股价格，说明公司是否存在未披露的其他特殊投资条款，是否存在附条件恢复的条款，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定

（1）各特殊投资条款权利方入股的背景原因、入股价格

时间	特殊投资条款权利方	受让股权或增资情况	入股背景	每份出资额/每股价格	受让/增资价款	定价依据
2014.07	安信德摩	安信德摩受让王蓉持有的家鸿义齿5%股权（对应出资额186.1965万元）	家鸿义齿首次引进专业投资机构	7.87元	1,464.75万元	经双方协商，按投前2.93亿元估值定价
2016.12	华泰瑞合、珠海铧盈、分享投资、杭州南海	四家投资机构合计认购公司新发行股份1,021.32万股	公司业绩相对稳定，所处的行业发展前景较好，基于融资需求启动第二次定增，引进财务投资人	14.518元	合计14,827.5255万元	在参考公司截至2015年12月31日经营数据的基础上（每股净资产2.38元，基本每股收益为0.60元），综合考虑了所处行业、公司成长性、市盈率等多种因素并与投资者进行充分沟通后最终确定
2017.03	分享投资、杭州南海	分享投资、杭州南海分别受让吴迪持有的75万股股份，合计股份数量150万股	由于2016年12月定增股份数量有限，分享投资、杭州南海提出以受让老股的方式进行投资。吴迪作为唯一的个人投资者，为了提前获得部分投资收益，其最终同意以与公司2016年第二次定增相同的价格向分享	14.518元	合计2,177.7万元	与公司2016年12月第二次定增价格一致

时间	特殊投资条款权利方	受让股权或增资情况	入股背景	每份出资额/每股价格	受让/增资价款	定价依据
			投资、南海成长转让部分老股			

由上表可知，公司各特殊投资条款权利方入股的背景和原因主要系看好公司未来发展，入股价格系各方综合考虑公司所处行业、公司成长性、市盈率等多种因素后协商确定，不存在异常情形。

（2）说明公司是否存在未披露的其他特殊投资条款，是否存在附条件恢复的条款，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定

根据安信德摩、华泰瑞合、分享投资、杭州南海签署的《股东核查表》以及访谈，家鸿口腔创业板 IPO 终止后，原协议中约定的估值调整条款以及相关的回购条款不存在效力恢复的情形，股东亦未与家鸿口腔及其他股东达成任何其他包括上市承诺、股份回购、估值调整或其他对赌安排的协议或要求家鸿口腔及其股东作出承诺。因此，公司不存在未披露的其他特殊投资条款，不存在附条件恢复的条款。

3、说明公司是否存在已履行完毕的特殊投资条款，履行（如有）或终止过程中是否存在纠纷或潜在争议、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响

（1）公司是否存在已履行完毕的特殊投资条款，履行过程中是否存在纠纷或潜在争议、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响

公司历史上存在一项已履行完毕的特殊投资条款，具体情况如下：

2014 年 7 月，王蓉与安信德摩签署了《股权转让协议》，约定王蓉将其持有家鸿义齿 5%股权（对应出资额 186.1965 万元）以 1,464.75 万元的价格转让给安信德摩，并约定“如公司出现重大结构性变化或调整（包括但不限于甲方失去控股地位等）使上市出现不确定风险，则乙方有权要求甲方进行补偿，补偿方式由乙方决定。”

2014 年 12 月，由于公司面临实际控制人发生变更，王蓉拟丧失第一大股东地位，根据上述协议约定并经协商，安信德摩要求王蓉进行补偿，补偿方式为下

调公司估值，将 2014 年 7 月股权转让价格下调为 6.1375 元/注册资本，王蓉因此于 2014 年 12 月与安信德摩签署《股权转让协议》，约定王蓉以 1 元/注册资本的价格将其持有家鸿义齿 1.683%的股权（对应出资额 62.6737 万元）转让给安信德摩，同时约定终止原协议其他特殊投资条款。

根据家鸿义齿 2014 年 12 月 24 日股东会决议文件，并经查询中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网等公开信息网站，上述特殊投资条款履行及股权补偿事宜已经家鸿义齿全体股东一致同意，履行过程中不存在纠纷或潜在争议，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响。

（2）对于公司已终止的特殊投资条款，终止过程中是否存在纠纷或潜在争议、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响

根据华泰瑞合、珠海铧盈、分享投资、杭州南海在《股东协议之补充协议》中的确认，相关股东签署的股东核查表，以及对相关股东的访谈情况，并经查询中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网等公开信息网站，协议各方对于特殊投资条款的终止不存在任何纠纷或潜在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响。

（二）请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定核查上述事项、发表明确意见，并说明具体核查程序、依据及其充分性

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

（1）查阅公司的工商档案、股东大会文件、股东名册，以及定向增发认购协议、股权转让协议及相关补充协议，股权转让或认购价款支付凭证等文件，了解特殊投资条款签署及其终止情况；

（2）访谈公司股东及实际控制人，获取并查阅股东签署的股东核查表，了解各特殊投资条款权利方入股的背景原因、入股价格，以及是否存在已履行完毕的特殊投资条款情况，并结合入股的背景原因、入股价格判断入股及特殊投资条款签署的合理性；

（3）查询中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网等公开

信息网站，核查公司特殊投资条款履行或终止过程中是否存在纠纷或潜在争议、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

（1）公司历史上的特殊投资条款已经通过各方签署补充协议的方式终止，该等终止真实有效。

（2）公司各特殊投资条款权利方入股的背景和原因主要系看好公司未来发展，入股价格系各方综合考虑公司所处行业、公司成长性、市盈率等多种因素后协商确定，不存在异常情形。家鸿口腔创业板 IPO 终止后，原协议中约定的估值调整条款以及相关的回购条款不存在效力恢复的情形，股东亦未与家鸿口腔及其他股东达成任何其他包括上市承诺、股份回购、估值调整或其他对赌安排的协议或要求家鸿口腔及其股东作出承诺。公司不存在未披露的其他特殊投资条款，不存在附条件恢复的条款。

（3）对于公司历史上已履行完毕的特殊投资条款，该特殊投资条款履行及股权补偿事宜已经家鸿义齿全体股东一致同意，履行过程中不存在纠纷或潜在争议，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响；对于公司已终止的特殊投资条款，协议各方对于特殊投资条款的终止不存在任何纠纷或潜在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响。

主办券商、律师对特殊投资条款的核查依据充分、有效。

四、关于同业竞争

（一）公司说明

1、从业务性质、主要产品或服务及用途、产品的相互替代性、技术基础、收入构成、客户构成、客户与供应商重合情况、在产业链中的具体定位等方面分析侨城菲诺口腔与公司产品或服务是否存在替代性、竞争性，是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售，是否与公司构成同业竞争或潜在同业竞争

侨城菲诺口腔与公司不构成同业竞争或潜在同业竞争，具体分析如下：

事项	侨城菲诺口腔	公司
业务性质	侨城菲诺口腔是口腔医疗服务机构，针对口腔方面的疾病、口腔预防与保健、以及口腔美容等需求，为顾客提供全面口腔医疗服务	公司是医疗器械生产企业，主要从事固定义齿、活动义齿和正畸产品的研发、生产及销售，并拓展了口腔修复类医疗器械产品经营销售业务
主要产品或服务及用途	口腔修复、口腔种植、口腔正畸、口腔治疗等方面的口腔医疗服务	公司生产的产品主要为定制式产品，用于牙体缺失、缺损的修复以及牙列不齐时的矫正等用途；公司经销的产品主要包括种植体、基台、口腔骨填充材料、可吸收生物膜等种植类产品，用于种植牙修复
产品或服务的相互替代性	公司生产和经营销售的产品是包括侨城菲诺口腔在内的口腔医院和诊所向口腔患者提供口腔修复、口腔种植、口腔正畸等口腔医疗服务所必须的医用耗材。公司和侨城菲诺口腔的产品或服务不存在相互替代性	
技术基础	提供口腔医疗服务需要综合口腔医学、材料学、图像处理、护理等多种学科，是多学科交叉的行业	基于不同材料，针对固定义齿、活动义齿和正畸产品，使用铸造、CNC 切削、3D 打印、冲胶等工艺生产不同产品
收入构成	主要依靠口腔患者就诊向其收取的诊疗费	向口腔医疗机构、境外技工所提供义齿产品、正畸产品等
客户构成	个人患者	口腔医疗机构、境外技工所等
客户与供应商重合情况	1、客户不存在重合的情况；2、供应商存在个别重合的情形，报告期内侨城菲诺口腔向深圳爱尔创口腔技术有限公司采购 9,140.00 元耗材、向深圳市固特福精密科技有限公司采购 11.84 万元耗材、向深圳山八牙科器材有限公司采购 450 元耗材外，主要原因是这 3 家公司的供应商同时也向侨城菲诺口腔提供公司不生产的医疗器械	
在产业链中的具体定位	口腔医疗服务行业下游	口腔医疗服务的上游，口腔医疗耗材
经营资质	医疗机构执业许可证、放射诊疗许可证、辐射安全许可证等	医疗器械生产许可证、备案凭证；医疗器械产品注册证、备案凭证等
人员要求	主要是口腔医生、护士	主要是生产技工、销售人员、研发人员以及其他管理人员

如上表所示，侨城菲诺口腔的产品或服务与公司的产品在业务性质、主要用途、技术基础、收入构成以及客户构成方面存在显著区别，公司生产和经营销售的产品是包括侨城菲诺口腔在内的口腔医院和诊所向口腔患者提供口腔修复、口腔种植、口腔正畸等口腔医疗服务所必须使用的医用耗材，双方处于产业链上下游位置，侨城菲诺口腔的产品或服务与公司的产品不存在相互替代性；同时在侨城菲诺口腔从事相关服务以及公司生产和经营相关医疗器械产品适用不同的监管法律体系，需要取得的业务资质完全不同，对从业人员的要求也完全不同，因

此侨城菲诺口腔与公司产品或服务不存在替代性、竞争性。

在客户和供应商重合方面，双方的客户不存在重合的情况，供应商存在个别重合，主要是报告期内侨城菲诺口腔向公司的个别供应商采购公司不生产的其他医疗器械，采购金额也相对较小；同时虽然双方在同一市场范围内销售，但产品不同，面对的销售对象也完全不同，因此侨城菲诺口腔与公司不存在利益冲突。

综上所述，侨城菲诺口腔与公司不构成同业竞争或潜在同业竞争。

2、说明公司是否采取防范利益输送、利益冲突、损害公司利益等情形的风险防控措施，避免同业竞争的措施及有效性、可执行性，是否可能新增与公司构成同业竞争或潜在同业竞争的情形

公司已经采取了防范利益输送、利益冲突、损害公司利益等情形的风险防控措施，具体如下：

（1）公司控股股东澔泓投资、实际控制人郑文已于 2024 年 6 月 11 日出具了《关于避免同业竞争的承诺》，承诺如下：

①截至本承诺函出具之日，本企业/本人、本企业/本人控制的除公司及其控股的企业之外的其他企业或其他经济组织没有、将来也不会以任何方式在中国境内外直接或间接参与任何导致或可能导致与公司主营业务直接或间接产生竞争且对公司构成重大不利影响的业务或活动；

②若公司认为本企业/本人、本企业/本人控制的除公司及其控股的企业之外的其他企业或其他经济组织从事了对公司的业务构成竞争且对其构成重大不利影响的业务，本人将及时转让或者终止、或促使本人控制的其他企业转让或终止该等业务；

③若本企业/本人、本企业/本人控制的除公司及其控股的企业之外的其他企业或其他经济组织将来可能获得任何与公司产生直接或间接竞争且对其构成重大影响的业务机会，本人将立即通知公司并尽力促成该等业务机会按照公司能够接受的合理条款和条件首先提供给公司；

④若本企业/本人、本企业/本人控制的除公司及其控股的企业之外的其他企业或其他经济组织违反上述承诺，本企业/本人承诺将依法承担相应的法律责任。

（2）公司控股股东澔泓投资、实际控制人郑文已于 2024 年 6 月 11 日出具了《关于减少和规范关联交易的承诺》，承诺如下：

①截至本承诺函签署之日，本企业/本人及本企业/本人的关联方（不含公司及其子公司）与公司及其子公司之间不存在任何依照法律、法规和规范性文件的规定应披露而未披露的关联交易。

②在本企业/本人作为公司的控股股东、实际控制人期间，本企业/本人、本企业/本人的关联方将尽量减少与公司及其控制的企业、其他经济组织之间的关联交易。对于不可避免或有合理原因的关联交易事项，本企业/本人、本企业/本人的关联方将在平等、自愿基础上，按照公平、公正的原则，依据市场价格和条件，协商确定关联交易的具体事宜，并根据有关法律、法规及规范性文件的规定履行相应的程序，在公司董事会、股东大会对涉及本企业/本人及本企业/本人的关联交易进行表决时，履行回避表决的义务，以及按照有关法律、法规和业务规则等有关规定履行信息披露义务。

③本企业/本人及本企业/本人的关联方在交易过程中将不会要求或接受公司提供比独立第三方更优惠的交易条件，切实维护公司及其他股东的实际利益。本企业/本人保证不利用控股股东、实际控制人的优势地位，通过关联交易转移公司利润、成本，不通过影响公司的经营决策来损害家鸿口腔及其他股东的合法权益。

（3）公司董事、监事和高级管理人员已于 2024 年 6 月 11 日出具了《关于减少和规范关联交易的承诺》，承诺如下：

①截至本承诺函签署之日，本人及本人的关联方与公司及其子公司之间不存在任何依照法律、法规和规范性文件的规定应披露而未披露的关联交易。

②在作为公司董事/监事/高级管理人员期间，本人、本人的关联方将尽量减少与公司及其控制的企业、其他经济组织之间的关联交易。对于不可避免或有合理原因的关联交易事项，本人、本人的关联方将在平等、自愿基础上，按照公平、公正的原则，依据市场价格和条件，协商确定关联交易的具体事宜，并根据有关法律、法规及规范性文件的规定履行相应的程序，在公司董事会、股东大会对涉及本人及本人的关联交易进行表决时，履行回避表决的义务，以及按照有关法律、

法规和业务规则等有关规定履行信息披露义务。

③本人及本人的关联方在交易过程中将不会要求或接受公司提供比独立第三方更优惠的交易条件，切实维护公司及其他股东的实际利益。本人保证不会利用与公司的关联交易转移公司利润、成本，不通过影响公司的经营决策来损害公司及股东的合法权益。

综上所述，公司控股股东澔泓投资、实际控制人郑文及董事、监事和高级管理人员均已经出具承诺函，采取了相应的风险防控措施，相关承诺合法有效且具有可执行性，对各方具有约束力，不存在新增与公司构成同业竞争或潜在同业竞争的情形。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

（1）实地走访侨城菲诺口腔，查阅口腔行业研究报告，访谈侨城菲诺口腔实际控制人，分析侨城菲诺口腔与公司产品或服务是否存在替代性、竞争性；

（2）获取侨城菲诺口腔报告期内财务报表和科目余额表、银行流水明细，分析双方是否存在客户和供应商重叠的情况，是否在同一市场销售；

（3）获取公司控股股东、实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺》以及控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员出具的《关于减少和规范关联交易的承诺》。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

（1）侨城菲诺口腔与公司产品或服务不存在替代性、竞争性，不存在利益冲突；双方虽然在同一市场范围内销售，但产品不同，面对的销售对象也完全不同。侨城菲诺口腔与公司不构成同业竞争或潜在同业竞争。

（2）公司控股股东澔泓投资、实际控制人郑文及董事、监事和高级管理人员均已经出具承诺函，采取了相应的风险防控措施，相关承诺合法有效且具有可执行性，对各方具有约束力，不存在新增与公司构成同业竞争或潜在同业竞争的

情形。

五、关于存货

（一）公司说明

1、说明各期末存货（包括寄售存货）存放地点、盘点方案、盘点情况，是否存在账实不符的情形；存货内控管理制度是否建立健全，是否有效执行

报告期内，公司每年末均会对存货组织盘点。报告期各期末，公司具体存货盘点情况如下：

项目	2023-12-31	2022-12-31
盘点时间	公司仓：2023 年 12 月至 2024 年 1 月 寄售仓：2023 年 12 月至 2024 年 1 月、2024 年 3 月	公司仓：2022 年 12 月至 2023 年 1 月
盘点范围	原材料、周转材料、在产品、库存商品和发出商品（寄售部分）等存货	原材料、周转材料、在产品和库存商品等存货
存放地点	公司仓库及各寄售客户仓库	公司仓库
盘点方案	（1）报告期各期末均采用停工静态盘点法。盘点前，公司批准下达具体盘点计划，落实盘点时间、盘点分组、各小组负责人及其他具体盘点要求。各仓库管理员于盘点前完成盘点准备工作，停止存货收、发、转移，将存货分类整理至相应库存区域并标注相应存货卡片。 （2）盘点日各盘点小组同时进行存货盘点，盘点表记录相应存放地点、型号、数量或重量等基本信息。盘点人根据盘点结果填写存货盘点表，并与账簿记录核对，盘点现场经核查后若存在账实不符的进行记录，查清并写明原因。 （3）盘点结束后，初盘人员和复盘人员在盘点表上共同签字；财务部门统一汇总存货盘点结果，若盘点中发现盘盈盘亏、毁损、陈旧或无法使用的存货列明清单，上报公司主管领导审批确认并反馈至财务人员进行后续处理。	
存货期末结余金额	5,011.99	4,210.64
存货余额扣除“已发出但客户尚未验收的发出商品”和“合同履约成本后的余额”	3,371.77	3,135.43
盘点金额	2,714.88	2,601.36
盘点比例	80.52%	82.97%
差异情况及处理方式	报告期各期末，公司总体盘点情况良好，核查后不存在账实不符的情形。	

注 1：由于存货中“已发出但客户尚未验收的发出商品”和“合同履约成本（运费）”无法进行盘点，故在计算存货盘点比例时进行了扣除。

注 2：寄售客户允许公司业务人员每月参与寄售库存的盘点，若公司财务人员参与寄售仓盘点，则需要征得客户同意。根据与客户沟通情况，深圳麦芽医疗控股有限公司（其中两个门店）、深圳鹏程医院、深圳尔睦口腔医院、深圳市友睦口腔股份有限公司、深圳正夫口腔医疗管理连锁有限公司 5 个客户于 2024 年 3 月同意公司财务人员参与寄售库存的盘点，前述 5 个客户于 2023 年末的寄售库存余额为 53.76 万元，占 2023 年末寄售库存的比例为 5.4%。

注 3：2022 年末，受外部公共卫生事件的影响，寄售客户未让公司参与年末盘点。

报告期各期末，公司根据存货盘点制度对存货实施盘点，并形成盘点记录，盘点情况总体良好，核查后不存在账实不符的情形。

公司建立了完善的存货内控管理制度，覆盖了从采购验收入库、付款、日常仓库管理、盘点、领用、实物流转登记等各个环节。公司存货关键控制点如下：

（1）岗位职责分工。公司建立了存货业务的岗位责任制，明确相关部门和岗位的职责权限，确保办理存货业务的不相容岗位相互分离、制约和监督。

（2）实物流转与信息流转要求。公司明确了存货的采购、验收与入库、仓储、领用、销售、处置等环节的实物流转和信息流转的要求，通过 SAP 信息系统对存货流转的全过程进行记录，如实记载各环节业务的开展情况，确保存货业务全过程得到有效控制。

（3）采购环节内部控制。公司的采购由采购部负责，采购部根据各部门根据实际需求提出的采购申请，综合采购周期、价格波动等因素制定采购计划，确定存货采购需求，在 SAP 系统中录入采购申请单，经部门主管审核后，交采购部实施采购。

（4）验收入库环节内部控制。采购的存货到达公司后，由仓储和质检共同验收，对采购数量、质量、规格等验收无误后入库，并在 SAP 系统中进行入库录入。

（5）仓储环节内部控制。仓库保管部门根据相应的管理制度和医疗器械行业相关的存货保管要求，对存货进行规范管理，避免存货遭到意外损毁、盗窃或破坏。

（6）领用和生产环节内部控制。所有存货的领用均需要通过批准并进行记录，仓管人员需要对存货领用单据定期进行清点复核。公司对生产过程中所涉工序均在 SAP 中进行了记录。

（7）出库环节内部控制。公司在 SAP 系统中记录了所有产品的发货情况，并按照客户要求的产品交期进行发货。

（8）存货盘点内部控制。根据相关盘点程序，财务部制定盘点计划，明确盘点范围、方法、人员、时间等，配备相应的监督人员，对存货进行盘点，盘点

后及时编制盘点表，经管理层审批后对存货盘盈盘亏进行相应的处理。

综上所述，报告期内公司存货管理相关的制度健全，相关内部控制制度已有效执行。

2、说明公司库存商品的内容，在主要产品为定制化产品的情况下，存在大额库存商品的原因及合理性，是否存在滞销或销售退回情形，及期后结转情况；存货规模、结构、周转率与可比公司是否存在较大差异

（1）公司库存商品的内容，在主要产品为定制化产品的情况下，存在大额库存商品的原因及合理性，是否存在滞销或销售退回情形，及期后结转情况

公司库存商品由三类组成：①对外采购的标准化种植类产品；②已完成制作但尚未发出的义齿类产品；③其他对外采购的产品。

报告期各期末，上述三类库存商品的构成情况如下表所示：

单位：万元

类别	2023-12-31		2022-12-31	
	金额	占比	金额	占比
种植类产品	848.39	93.59%	1,084.47	95.79%
义齿类产品	57.41	6.33%	46.66	4.12%
其他	0.71	0.08%	0.97	0.09%
合计	**906.51**	**100.00%**	**1,132.10**	**100.00%**

由上表可知，报告期各期末，公司库存商品中占比较高的是对外采购的标准化种植类产品，占比分别为 95.79%和 93.59%。该类产品占比较高主要是由于种植类产品的规格型号众多，医生需要根据患者的口腔情况选择适合患者的种植体及配件，公司为及时满足客户需求，需要根据历史销售情况、对市场的预测等进行适当备货。公司期末存在大额库存商品与其经营情况相符，具有合理性。

报告期各期末，公司库存商品的期后结转和退回情况如下：

单位：万元

存货类别		日期	期末存货余额	期后结转情况			期后退回情况		
				2023 年度	2024 年 1-6 月	结转金额占期末余额的比例	2023 年度	2024 年 1-6 月	期后退回金额占期末余额的比例
库存商品	种植类产品	2023-12-31	848.39	不适用	685.50	80.80%	不适用	1.35	0.16%
		2022-12-31	1,084.47	892.74	71.01	88.87%	8.48	5.75	1.31%

存货类别		日期	期末存货余额	期后结转情况			期后退回情况		
				2023年度	2024年1-6月	结转金额占期末余额的比例	2023年度	2024年1-6月	期后退回金额占期末余额的比例
	义齿类产品	2023-12-31	57.41	不适用	52.51	91.47%	不适用	0.05	0.09%
		2022-12-31	46.66	46.66	-	100.00%	0.77	0.15	1.95%
	其他	2023-12-31	0.71	不适用	-	-	不适用	-	-
		2022-12-31	0.97	0.97	-	100.00%	-	-	-
	2023-12-31 合计		**906.51**	**不适用**	**738.01**	**81.41%**	**不适用**	**1.40**	**0.15%**
	2022-12-31 合计		**1,132.10**	**940.38**	**71.01**	**89.34%**	**9.25**	**5.90**	**1.34%**

由上表可知，公司报告期各期末库存商品的期后结转比例较高，结转比例分别为89.34%和81.41%，公司存货不存在滞销的情况。同时，公司期后退货主要为义齿类产品未达到客户要求或者种植失败，退货比例较小，退货比例分别为1.34%和0.15%。

（2）存货规模、结构、周转率与可比公司是否存在较大差异

①存货规模

报告期各期末，公司存货规模与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称		单位	2023-12-31		2022-12-31	
			存货余额	占营业收入比例	存货余额	占营业收入比例
家鸿口腔		万元人民币	5,011.99	11.24%	4,210.64	10.16%
可比公司	赢冠口腔	万元人民币	880.18	22.52%	987.36	24.08%
	家红齿科	万元人民币	215.41	4.76%	267.33	6.06%
	现代牙科	万元港币	16,618.00	5.24%	15,724.40	5.56%
	佳兆业健康	万元港币	1,423.60	7.66%	1,879.00	9.81%

注：可比公司数据取自其年度报告。

报告期内，公司期末存货余额占当期营业收入的比例为10.16%和11.24%，公司存货规模与可比公司差异主要由业务规模和业务范围的不同造成。公司存在标准化种植类产品经销业务，该类产品的型号规格较多需要适量备货，剔除该类产品期末存货余额和收入后，公司存货余额占收入的比例分别为6.13%和6.50%，与同行业可比公司不存在重大差异。

②存货结构

报告期各期末，公司存货结构如下表所示：

单位：万元

类别	2023-12-31		2022-12-31	
	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	1,183.80	23.62%	1,134.72	26.95%
周转材料	60.09	1.20%	49.05	1.16%
在产品	224.88	4.49%	70.12	1.67%
库存商品	906.51	18.09%	1,132.10	26.89%
发出商品	2,616.06	52.20%	1,805.64	42.88%
合同履约成本	20.65	0.41%	19.01	0.45%
合计	**5,011.99**	**100.00%**	**4,210.64**	**100.00%**

报告期各期末，公司存货余额分别为 4,210.64 万元和 5,011.99 万元，其中原材料、库存商品及发出商品占比较高，合计占比分别为 96.72%和 93.90%，占比相对较为稳定。

公司库存商品主要为标准化的种植类产品，2023 年末余额较 2022 年末存在小幅下降主要是由于受集采政策的影响，种植类产品采购单价下调导致。

公司发出商品包括非寄售类产品和寄售的种植类产品。公司发出商品 2023 年末余额较 2022 年末余额存在一定幅度的上升，具体原因如下：

A、非寄售类产品增加 563.37 万元，增幅为 53.34%。该类存货大幅增加一方面是由于受外部公共卫生事件的影响，客户 2022 年 12 月的患者量减少，公司订单量相对减少；另一方面随着公司 2023 年度业务规模的进一步增加，公司订单量增加。

B、寄售的种植类产品增加 247.06 万元，增幅为 32.97%。虽受集采政策影响，种植类产品单价下调，但由于 2023 年度寄售客户数量较 2022 年度增加 27 户，并且公司从 2022 年度新增开展了骨粉类产品经销业务，该类产品存在寄售模式，随着 2023 年度骨粉类产品业务量增加，寄售模式下的骨粉类产品余额也随之增加，所以公司寄售的种植类产品期末余额存在一定幅度的增加。

综上所述，公司存货结构与其自身的业务发展情况、业务开展方式相符。

报告期各期末，公司可比公司的存货结构如下表所示：

公司名称	类别	2023-12-31	2022-12-31
赢冠口腔	原材料	17.85%	28.24%
	发出商品	82.14%	71.73%
	其他	0.01%	0.03%
	合计	**100.00%**	**100.00%**
家红齿科	原材料	64.34%	67.69%
	库存商品	29.91%	26.67%
	在产品	5.75%	5.64%
	合计	**100.00%**	**100.00%**
现代牙科	原材料	72.08%	67.38%
	在制品	11.06%	11.25%
	产成品	16.86%	21.37%
	合计	**100.00%**	**100.00%**
佳兆业健康	原材料	80.16%	89.89%
	产成品	19.84%	10.11%
	合计	**100.00%**	**100.00%**

注：各类存货占比=该类存货期末账面余额÷存货期末账面余额合计。

公司存在种植类产品的经销业务，导致公司期末存货中存在较大金额的库存商品和发出商品（寄售库存部分）。报告期各期末，剔除种植类产品存货余额后，公司的存货结构如下表所示：

类别	2023-12-31	2022-12-31
原材料	46.10%	53.28%
周转材料	2.34%	2.30%
在产品	8.76%	3.29%
库存商品	2.26%	2.24%
发出商品	39.74%	37.99%
合同履约成本	0.80%	0.89%
合计	**100.00%**	**100.00%**

经对比可知，公司的存货结构与家红齿科、现代牙科、佳兆业健康的存货结构存在一定的差异，主要由于公司收入确认政策相对较为谨慎，期末的发出商品金额较大。

③存货周转率

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：次/年

公司名称		2023 年度	2022 年度
家鸿口腔		6.02	5.14
可比公司	赢冠口腔	2.68	2.35
	家红齿科	11.28	10.31
	现代牙科	9.10	9.65
	佳兆业健康	6.35	6.23
	平均值	**7.35**	**7.14**

注：可比公司数据取自其年度报告。

报告期内，公司存货周转率分别为 5.14 次/年和 6.02 次/年，公司存货周转率的变动方向与同行业可比公司的基本一致，均存在小幅上升，与可比公司平均值较为接近，不存在重大差异。

3、说明发出商品的情况，包括但不限于内容、是否为定制化产品、库龄、地点、客户、数量、金额、发出时间、客户期后领用/验收时间、期后收入确认及退换货情况，发出商品中寄售及非寄售产品金额、占比，发出商品金额较大且大幅增长的原因，与订单是否匹配；说明公司能否实时了解寄售存货的进、销、存情况，公司与相关客户对于仓库及产品管理、所有权及相关风险转移的具体约定，客户领用前发生货损时费用与责任承担的具体约定

（1）发出商品的情况，包括但不限于内容、是否为定制化产品、库龄、地点、客户、数量、金额、发出时间、客户期后领用/验收时间、期后收入确认及退换货情况，发出商品中寄售及非寄售产品金额、占比，发出商品金额较大且大幅增长的原因，与订单是否匹配

①发出商品的内容、是否为定制化产品、地点及构成情况

报告期各期末，公司的发出商品可分为两类：

A、非寄售类产品，包括定制化的义齿类产品和标准化的种植类产品。该类商品在客户确认产品清单后，确认收入、结转成本。该类发出商品均有对应的销售订单。报告期各期末，该类发出商品位于客户处或已由患者初步佩戴。

B、寄售的种植类产品，即存放在客户寄售仓库中标准化的种植类产品。该类发出商品由客户按需领用，公司定期与客户确认其消耗量，在客户确认后，确

认收入、结转成本。该类产品无对应的销售订单。报告期各期末，该类发出商品存放在寄售客户的仓库中。

②发出商品中寄售及非寄售产品金额、占比，发出商品金额较大且大幅增长的原因，与订单是否匹配

报告期各期末，公司发出商品的构成如下：

单位：万元

类型	2023-12-31		2022-12-31	
	期末余额	占比	期末余额	占比
非寄售类产品	1,619.57	61.91%	1,056.21	58.49%
其中：定制化的义齿	1,020.50	39.01%	809.05	44.81%
标准化的种植类产品	599.07	22.90%	247.16	13.69%
寄售的种植类产品	996.49	38.09%	749.44	41.51%
合计	**2,616.06**	**100.00%**	**1,805.64**	**100.00%**

报告期各期末，公司发出商品中非寄售类产品占比相对较多，分别是 58.49%和 61.91%，发出商品的总体结构较为稳定。

公司发出商品 2023 年末余额较 2022 年末余额增加 810.42 万元，发生大幅增加的原因为：

A、非寄售类产品增加 563.37 万元，增幅为 53.34%。非寄售类产品均为已发送给客户、但客户尚未确认的产品，因此该类发出商品的订单覆盖率为 100%。该类存货大幅增加一方面是由于受外部公共卫生事件的影响，客户 2022 年 12 月的患者量减少，公司订单量相对减少；另一方面随着公司 2023 年度业务规模的进一步增加，公司订单量增加。报告期各期末，公司非寄售类产品对应的订单数量分别为 2.42 万个和 4.12 万个，其中 2023 年末增加 1.70 万个，增幅为 70.36%。

B、寄售的种植类产品增加 247.06 万元，增幅为 32.97%。寄售的种植类产品是客户根据实际需求领用后，定期与公司确定消耗量，寄售客户不会提前与公司约定其预计使用量，因此对应的在手订单金额为 0。虽受集采政策影响，种植类产品单价下调，但由于 2023 年度寄售客户数量较 2022 年度增加 26 户，并且公司从 2022 年度新增开展了骨粉类产品经销业务，该类产品存在寄售模式，随着 2023 年度骨粉类产品业务量增加，寄售模式下的骨粉类产品余额也随之增加，

所以公司寄售的种植类产品期末余额存在一定幅度的增加。2023 年度，公司寄售的骨粉类产品的销售额较 2022 年度增加 220.75 万元，增幅为 103.60%；2023 年末，寄售的骨粉类产品的存货余额较 2022 年末增加 88.00 万元，增幅为 140.86%。

综上所述，公司发出商品金额较大且大幅增长主要原因为订单量增加导致的非寄售类产品余额增加和新增骨粉类产品经销业务导致的寄售的种植类产品余额增加，与订单情况匹配。

③发出商品库龄情况

报告期各期末，公司发出商品的库龄如下：

单位：万元

期间	类别		账面余额	库龄			
				1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2023-12-31	寄售的种植类产品	金额	996.49	976.60	5.22	6.05	8.62
		占比	100.00%	98.00%	0.52%	0.61%	0.87%
	非寄售类产品	金额	1,619.57	1,619.57	-	-	-
		占比	100.00%	100.00%	-	-	-
	合计	**金额**	**2,616.06**	**2,596.16**	**5.22**	**6.05**	**8.62**
		占比	**100.00%**	**99.24%**	**0.20%**	**0.23%**	**0.33%**
2022-12-31	寄售的种植类产品	金额	749.44	569.85	124.51	52.35	2.73
		占比	100.00%	76.04%	16.61%	6.99%	0.36%
	非寄售类产品	金额	1,056.21	1,056.21	-	-	-
		占比	100.00%	100.00%	-	-	-
	合计	**金额**	**1,805.64**	**1,626.06**	**124.51**	**52.35**	**2.73**
		占比	**100.00%**	**90.05%**	**6.90%**	**2.90%**	**0.15%**

由上表可知，报告期各期末，公司寄售的种植类产品的库龄主要集中在一年以内，占比分别为 90.05%和 99.24%；非寄售类产品的库龄均在一年以内。

④期后收入确认及退换货情况

报告期各期末，公司发出商品的期后结转情况如下：

单位：万元

类型	2023-12-31			2022-12-31		
	期末余额	期后结转金额	结转比例	期末余额	期后结转金额	结转比例
非寄售类产品	1,619.57	1,601.42	98.88%	1,056.21	1,056.21	100.00%
寄售的种植类产品	996.49	966.12	96.95%	749.44	737.74	98.44%
合计	**2,616.06**	**2,567.54**	**98.15%**	**1,805.64**	**1,793.95**	**99.35%**

注：期后结转金额为截至 2024 年 6 月 30 日的数据。

由上表可知，公司发出商品的期后结转比例较高，2023 年末发出商品的期后结转比例小于 2022 年末主要是由于期后结转金额为截至 2024 年 6 月 30 日的累计数据。

报告期各期末，公司发出商品中的非寄售类产品均有订单对应，其期后结转比例较高，分别为 100.00%和 98.88%，期后一个月内结转的订单金额比例将近 90%。具体情况如下：

单位：万元

期间	非寄售类产品余额	期后实现销售、结转成本							
		1 个月以内	1-2 个月	2-3 个月	3-4 个月	4-5 个月	5 个月以上	合计结转金额	合计结转比例
2023-12-31	1,619.57	1,438.81	131.55	11.91	11.56	4.71	2.88	1,601.42	**98.88%**
2022-12-31	1,056.21	915.94	99.55	11.71	11.78	6.09	11.13	1,056.21	**100.00%**

注：期后结转金额为截至 2024 年 6 月 30 日的数据。

报告期各期末，公司发出商品中的非寄售类产品期后实现销售、结转成本后的期后退回比例较低，仅为 1%左右，具体情况如下：

单位：万元

期间	非寄售类产品余额	期后结转金额	期后退回金额	占比
2023-12-31	1,619.57	1,601.42	16.88	1.05%
2022-12-31	1,056.21	1,056.21	8.53	0.81%

注：期后退回金额为截至 2024 年 6 月 30 日的数据。

⑤主要客户发出商品情况（包括内容、库龄、地点、数量、金额、发出时间、客户期后验收时间、期后收入确认及退换货情况等）

A、寄售类产品

报告期各期末，公司寄售类产品前五大客户的具体情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	期末发出商品金额	产品内容	库龄	期末存货存放地点	产品数量	期后结转金额	期后结转比例	期后退换货金额	期后退换货占比
2023-12-31	1	深圳市口腔医院	113.28	种植类产品	1年以内、1-2年，2-3年、3年以上	院区仓库	2,146.00	109.77	96.90%	-	-
	2	深圳麦芽医疗控股有限公司	109.75	种植类产品	1年以内、1-2年	各连锁门店仓库	1,216.00	105.16	95.82%	3.75	0.22%
	3	深圳市罗湖区人民医院	72.00	种植类产品	1年以内、1-2年，2-3年	各分院仓库	793.00	71.12	98.78%	-	-
	4	深圳格伦菲尔口腔集团有限公司	55.28	种植类产品	1年以内	各连锁门店仓库	809.00	55.28	100.00%	-	-
	5	深圳市人民医院	53.82	种植类产品	1年以内、1-2年，2-3年	各分院仓库	613.00	53.15	98.76%	-	-
	合计		**404.13**				**5,577.00**	**394.49**	**97.62%**	**3.75**	**0.13%**
2022-12-31	1	中山大学附属口腔医院	178.92	种植类产品	1年以内、1-2年，2-3年、3年以上	院区仓库	2,898.00	161.13	90.06%	-	-
	2	南方医科大学口腔医院（广东省口腔医院）	96.96	种植类产品	1年以内、1-2年，2-3年、3年以上	院区仓库	1,626.00	93.12	96.03%	0.41	0.08%
	3	广州医药股份有限公司	60.84	种植类产品	1年以内、1-2年，2-3年、3年以上	公司仓库	542.00	58.34	95.89%	-	-
	4	深圳麦芽医疗控股有限公司	59.32	种植类产品	1年以内、1-2年	各连锁门店仓库	415.00	59.32	100.00%	22.79	2.39%

期间	序号	客户名称	期末发出商品金额	产品内容	库龄	期末存货存放地点	产品数量	期后结转金额	期后结转比例	期后退换货金额	期后退换货占比
	5	深圳市人民医院	55.81	种植类产品	1 年以内、1-2 年，2-3 年	各分院仓库	462.00	53.56	95.95%	-	-
	合计		**451.86**				**5,943.00**	**425.47**	**94.16%**	**23.20**	**0.69%**

注 1：种植类产品均为标准化的经销产品，其库龄从采购入库起算。
注 2：期后结转数据均为截至 2024 年 6 月 30 日的金额，表中的“期后结转金额”已包含“期后退换货金额”。
注 3：期后退换货占比=期后退换货金额÷当期主营业务收入。

寄售模式下，公司在客户处设立寄售仓库，客户根据其实际需求随时从寄售仓中领取，公司根据客户实际领用和消耗的种植类产品制作产品清单，客户对其已消耗产品的产品清单进行确认时，即表示客户对产品进行了验收。

B、非寄售类产品

报告期各期末，公司发出商品的非寄售类产品前五大客户的具体情况如下：

单位：万元；颗

期间	序号	客户名称	期末发出商品金额	产品内容	库龄	期末存货存放地点	产品数量	期后结转金额	期后结转比例	期后退换货金额	期后退换货占比
2023-12-31	1	深圳麦芽医疗控股有限公司	156.14	义齿类产品、种植类产品	1 年以内	各连锁门店仓库或已由患者初步佩戴	5,989.00	156.14	100.00%	0.11	0.01%
	2	泰康拜博及其控制的企业	124.58	义齿类产品、种植类产品	1 年以内	各连锁门店仓库或已由患者初步佩戴	10,865.00	117.35	94.20%	0.01	0.00%
	3	武汉大众口腔医疗股份有限公司	60.71	义齿类产品	1 年以内	各连锁门店仓库或已由患者初步佩戴	5,055.00	60.70	99.99%	0.17	0.04%
	4	广东暨博医疗管理有限公司	63.39	义齿类产品、种植类产品	1 年以内	各连锁门店仓库或已由患者初步佩戴	5,905.00	63.39	100.00%	0.51	0.10%
	5	深圳市人民医院	57.83	义齿类产品、种植类产品	1 年以内	各分院仓库或已由患者初步佩戴	3,014.00	57.83	100.00%	0.06	0.01%
		合计	**462.64**				**30,828.00**	**455.41**	**98.44%**	**0.85**	**0.02%**

期间	序号	客户名称	期末发出商品金额	产品内容	库龄	期末存货存放地点	产品数量	期后结转金额	期后结转比例	期后退换货金额	期后退换货占比
2022-12-31	1	泰康拜博医疗集团有限公司	191.76	义齿类产品、种植类产品	1 年以内	各连锁门店仓库或已由患者初步佩戴	11,208.00	191.76	100.00%	0.29	0.01%
	2	武汉大众口腔医疗股份有限公司	34.75	义齿类产品	1 年以内	各连锁门店仓库或已由患者初步佩戴	2,606.00	34.75	100.00%	1.50	0.33%
	3	深圳麦芽医疗控股有限公司	33.91	义齿类产品、种植类产品	1 年以内	各连锁门店仓库或已由患者初步佩戴	2,056.00	33.91	100.00%	1.02	0.11%
	4	深圳市人民医院	29.09	义齿类产品、种植类产品	1 年以内	各分院仓库或已由患者初步佩戴	1,362.00	29.09	100.00%	0.00	0.00%
	5	广州医科大学附属口腔医院	25.06	义齿类产品、种植类产品	1 年以内	各分院仓库或已由患者初步佩戴	1,484.00	25.06	100.00%	0.13	0.03%
		合计	**314.57**				**18,716.00**	**314.57**	**100.00%**	**2.94**	**0.06%**

注 1：种植类产品均为标准化的经销产品，其库龄从采购入库起算；义齿类产品均为定制化产品。
注 2：期后结转数据均为截至 2024 年 6 月 30 日的金额，表中的“期后结转金额”已包含“期后退换货金额”。
注 3：期后退换货占比=期后退换货金额÷当期主营业务收入。

非寄售模式下，公司根据客户的订单情况一天一次或者一天多次地通过送货上门或者快递寄送的方式将货物交付给客户。公司根据客户对材质、颜色、大小、形状等具体的需求定制化生产义齿类产品，或根据不同的型号、规格需求准备标准化的种植类产品，按照约定交期交付给客户。但由于公司所售产品具有单位价值低、针对单个客户销售次数频繁等特点，客户通常不会对公司所售的单个产品实施验收或确认。因此，公司一般会在产品发出的次月向客户发送《产品清单》，客户对《产品清单》进行确认，即表示客户对产品完成验收。

（2）说明公司能否实时了解寄售存货的进、销、存情况，公司与相关客户对于仓库及产品管理、所有权及相关风险转移的具体约定，客户领用前发生货损时费用与责任承担的具体约定

报告期内，寄售客户均未给公司开通实时查看寄售存货进销存的情况的权限，公司通过 SAP 系统中寄售模块的发货数据确定寄售存货的增加，通过定期盘点和与寄售客户确认消耗数来确定寄售存货的减少和结存情况。

公司针对寄售模式下的发出商品建立了健全的内控制度，详见“问题 4、六、2”。

根据公司与寄售客户的合同约定和交易习惯，寄售客户在收到公司发往寄售仓的货物后，会对产品包装是否破损等进行简单检验，货物包装完整后会进行入库管理。客户的寄售仓库会将不同供应商寄售的产品存放在不同的区域或货架，并单独设置货物标签，由寄售客户负责对公司的寄售存货进行日常管理。客户领用产品前若发生货物损失，其费用与责任一般由公司承担。在历史交易中，公司与寄售客户不存在产品在客户领用前发生货损的情况。

客户按照实际领用和消耗情况与公司进行结算，公司根据与客户约定的产品价格和客户实际消耗情况制作产品清单，由客户审核确认。客户对产品清单确认后，即表示产品相关风险转移至客户，客户取得产品所有权。

4、结合库龄情况、保质期、存货跌价准备计提政策、可变现净值的确定依据、期后价格变动、可比公司情况等，说明各期存货跌价准备计提的充分性及合理性；说明对于种植类产品存货跌价准备计提金额和比例，是否与同行业可比公司存在重大差异，跌价准备计提的充分性和合理性

（1）结合库龄情况、保质期、存货跌价准备计提政策、可变现净值的确定依据、期后价格变动、可比公司情况等，说明各期存货跌价准备计提的充分性及合理性

①存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

期间	存货类别		账面余额	库龄				跌价准备金额	账面价值	跌价准备计提比例
				1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上			
2023-12-31	原材料	金额	1,183.80	853.06	100.70	141.08	88.95	94.71	1,089.09	8.00%
		占比	100.00%	72.06%	8.51%	11.92%	7.51%			
	周转材料	金额	60.09	44.21	1.50	2.73	11.65	11.44	48.65	19.04%
		占比	100.00%	73.57%	2.50%	4.54%	19.39%			
	在产品	金额	224.88	224.88	-	-	-	-	224.88	-
		占比	100.00%	100.00%	-	-	-			
	库存商品	金额	906.51	755.07	20.26	53.71	77.46	1.22	905.30	0.13%
		占比	100.00%	83.29%	2.24%	5.93%	8.54%			
	发出商品	金额	2,616.06	2,596.16	5.22	6.05	8.62	-	2,616.06	-
		占比	100.00%	99.24%	0.20%	0.23%	0.33%			
	合同履约成本	金额	20.65	20.65	-	-	-	-	20.65	-
		占比	100.00%	100.00%	-	-	-			
	合计	**金额**	**5,011.99**	**4,494.03**	**127.69**	**203.58**	**186.68**	**107.37**	**4,904.62**	**2.14%**
		占比	**100.00%**	**89.67%**	**2.55%**	**4.06%**	**3.72%**			
2022-12-31	原材料	金额	1,134.72	835.07	170.55	40.02	89.08	94.78	1,039.93	8.35%
		占比	100.00%	73.59%	15.03%	3.53%	7.85%			
	周转材料	金额	49.05	30.87	5.82	0.76	11.60	11.49	37.55	23.43%
		占比	100.00%	62.94%	11.87%	1.55%	23.64%			
	在产品	金额	70.12	70.12	-	-	-	-	70.12	-
		占比	100.00%	100.00%	-	-	-			
	库存商品	金额	1,132.10	754.67	194.63	173.45	9.36	0.69	1,131.42	0.06%
		占比	100.00%	66.66%	17.19%	15.32%	0.83%			
	发出商品	金额	1,805.64	1,626.06	124.51	52.35	2.73	-	1,805.64	-
		占比	100.00%	90.05%	6.90%	2.90%	0.15%			
	合同履约成本	金额	19.01	19.01	-	-	-	-	19.01	-
		占比	100.00%	100.00%	-	-	-			
	合计	**金额**	**4,210.64**	**3,335.80**	**495.50**	**266.57**	**112.76**	**106.96**	**4,103.68**	**2.54%**
		占比	**100.00%**	**79.22%**	**11.77%**	**6.33%**	**2.68%**			

报告期各期末，公司存货的库龄主要集中在 1 年以内，1 年以内的存货占比分别为 79.22%和 89.67%。

A、原材料

报告期各期末，公司原材料库龄在 1 年以内的占比分别为 73.59%和 72.06%，库龄结构较为稳定。公司存在 3 年以上库龄的原材料，主要是因为部分客户的需求偏好变更，公司生产领用量小于其备货量。

B、周转材料

报告期各期末，公司周转材料库龄在 1 年以内的占比分别为 62.94%和 73.57%，库龄为 3 年以上的周转材料主要为公司前期购买的生产用模具。

C、在产品

报告期各期末，公司在产品库龄主要集中在一年以内。

D、库存商品

报告期各期末，公司的库存商品主要为购买的种植类产品以及少部分已完工、未发货的义齿类产品。公司期末库存商品的库龄主要集中在 1 年以内。库龄 1 年以上的库存商品主要为种植类产品的备货。

E、发出商品

报告期各期末，公司发出商品由寄售的种植类产品和非寄售类产品两类构成，其库龄情况参见“问题 8、五、（一）、3、（1）”。报告期各期末，公司寄售的种植类产品的账龄主要集中在一年以内，占比分别为 90.05%和 99.24%；非寄售类产品的账龄均在一年以内。

F、合同履约成本

公司按照新收入准则的规定将履行合同时发生的运费、报关费等作为合同履约成本，期末余额为尚未结转的合同履约成本，金额为 19.01 万元和 20.65 万元。

②质保期及期后价格变动情况

报告期内，公司主要原材料和种植类产品采购价格情况如下：

序号	类型	单位	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	质保期
			采购单价	变动率	采购单价	变动率	采购单价	
1	氧化锆瓷块	元/块	310.97	-14.13%	362.14	-2.86%	372.80	20 年

序号	类型	单位	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	质保期
			采购单价	变动率	采购单价	变动率	采购单价	
2	贵金属	元/克	210.31	2.55%	205.08	-10.38%	228.84	长期有效
3	种植物料类	元/颗、个等	43.19	-29.00%	60.82	-54.64%	134.10	5 年或长期有效
4	3D 打印耗材	元/千克	276.72	-13.76%	320.87	-19.09%	396.58	长期有效
5	瓷粉类	元/瓶	140.01	-6.11%	149.12	-5.13%	157.22	5 年或长期有效
6	种植体及配件	元/个	437.94	13.74%	385.04	-26.98%	527.30	5 年或长期有效
7	骨粉	元/盒	742.13	0.87%	735.74	-1.72%	748.63	3-4 年

注：采购单价=采购总额÷采购数量。

报告期内，公司主要原材料为氧化锆瓷块、贵金属、种植物料类材料、3D 打印耗材、瓷粉类材料，前述五种材料的合计采购占比分别为 59.72%和 55.19%。由上表可知，公司主要原材料和外购产品的期后价格存在小幅波动，其中：A、氧化锆瓷块期后平均采购单价下降幅度为 14.13%，主要是由于氧化锆瓷块的核心原材料氧氯化锆的单价下降导致；B、种植物料类期后平均采购单价下降幅度为 29.00%，主要是由于采购结构的变化导致；C、3D 打印耗材期后平均采购单价下降幅度为 13.76%，主要是由于 3D 打印耗材的整体市场价格有所下降；D、种植体及配件平均采购单价上升幅度为 13.74%，主要是种植体及配件包含种植体、基台等多种细分物料，不同细分物料的采购单价存在明显不同，公司采购结构的变化导致种植体及配件的平均采购单价上升。

对于因采购结构调整产生的期后价格变动，主要是公司根据生产和经营需求而进行的主动调整，其期后价格变动具有合理性。对应因存货市场行情下降产生的期后价格变动，公司已根据其质保期、呆滞情况以及持有目的，于报告期期末按照可变现净值确认相关存货的跌价计提情况。

公司主要材料的质保期限较长，公司在进行库存管理时，会将近效期的原材料或产品安排优先领用或销售。对于已过质保期的存货，公司已全额计提跌价。

③存货跌价准备计提政策和可变现净值的确定依据

报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为 106.96 万元和 107.37 万元，占存货余额的比例分别为 2.54%和 2.14%，主要系原材料、周转材料、库存商品

计提的存货跌价准备，具体情况如下：

单位：万元

类别	2023-12-31		2022-12-31	
	计提金额	计提比例	计提金额	计提比例
原材料	94.71	8.00%	94.78	8.35%
周转材料	11.44	19.04%	11.49	23.43%
库存商品	1.22	0.13%	0.69	0.06%
合计	**107.37**	**2.14%**	**106.96**	**2.54%**

报告期内，公司通过定期进行存货盘点及库龄分析，了解各类存货的结存状况，通过评价滞销、呆滞物料，识别无价值和存在减值迹象的存货。公司的存货跌价准备测试的过程如下：

A、对于存在减值迹象的存货，如已过期的存货、生产中不再需要且无转让价值的存货等，公司对该类存货全额计提存货跌价准备，计入当期损益。

B、对于不存在减值迹象的存货，公司将存货估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值，并于资产负债表日，按照成本与可变现净值孰低计量。

公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称		2023-12-31	2022-12-31
家鸿口腔		2.14%	2.54%
可比公司	赢冠口腔	-	-
	家红齿科	9.53%	5.50%
	现代牙科	未披露	未披露
	佳兆业健康	未披露	未披露

同行业可比公司中，现代牙科和佳兆业健康未披露其存货跌价准备计提情况；赢冠口腔未计提存货跌价准备；家红齿科 2022 年末和 2023 年末存货跌价准备计提比例分别为 5.50%和 9.53%，略高于公司存货跌价准备的计提比例，主要是由于双方的业务规模、经营内容存在一定的差异。报告期内，公司业务规模大于家红齿科，且各期末存货余额约 50%为种植类产品，而家红齿科未涉及种植类代理业务，故导致公司各期末存货跌价准备计提比例低于家红齿科。

综上所述，公司根据自身存货的特点，于资产负债表日按照存货的账面价值

与可变现净值孰低为原则对存货计提跌价准备，公司的存货跌价计提较为谨慎，存货跌价准备计提合理、充分。

（2）说明对于种植类产品存货跌价准备计提金额和比例，是否与同行业可比公司存在重大差异，跌价准备计提的充分性和合理性

报告期各期末，公司种植类产品期末库存和存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31
种植类产品期末库存	2,443.95	2,081.07
种植类产品存货跌价准备计提金额	1.22	0.69
计提比例	0.05%	0.03%

报告期各期末，公司按照以下方法确定种植类产品存货跌价准备计提金额：

①对于已过期的种植类产品，公司全额计提跌价准备；

②对于有效期内的种植类产品，公司将存货估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值，并于资产负债表日，按照成本与可变现净值孰低确定存货跌价准备金额。

公司可比公司未披露种植类产品的存货跌价准备计提情况。

综上所述，公司种植类产品的跌价准备计提充分且合理。

（二）请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对存货期末余额的真实性、计价及结转的准确性、跌价准备计提的充分性，以及相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见

1、核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

①了解公司存货相关的内部控制制度，对存货相关的内部控制执行穿行测试和控制测试；

②获取并检查公司的盘点通知、盘点表等盘点资料；

③获取公司报告期各期末存货明细表、期后收入明细表及存货进销存明细，

了解公司存货期后结转情况；

④访谈公司财务人员及销售人员，了解公司销售流程和收入确认依据；

⑤获取并检查报告期各期末的存货库龄明细表，分析存货库龄的合理性，确定公司是否存在积压、损毁无使用价值的存货；

⑥获取存货期后结转明细，检查是否存在异常结转；

⑦获取并检查发出商品明细表，及发出商品期后确认收入明细表，分析发出商品收入确认周期；

⑧获取并检查发出商品期后退回明细，判断退回的原因及金额是否合理；

⑨对报告期各期末的存货进行监盘，观察是否存在积压、损毁的存货，与账面记录是否一致；

⑩对公司销售收入进行截止性测试；

⑪检查和分析存货是否存在减值迹象，判断公司计提存货跌价准备的合理性；

⑫获取同行业可比公司存货跌价准备计提情况，判断公司计提存货跌价准备的充分性。

（2）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

①公司已按要求说明各期末存货的（包括寄售存货）存放地点、盘点方案、盘点情况；公司存货盘点情况总体良好，核查后不存在账实不符的情形。报告期内公司存货管理相关的制度健全，相关内部控制制度已有效执行。

②公司已按要求说明库存商品的内容，以及在主要产品为定制化产品的情况下公司存在大额库存商品的原因及合理性。公司库存商品不存在滞销或大额销售退回的情形，期后结转情况良好。公司存货规模与可比公司差异主要由业务规模和业务范围的不同造成，剔除种植类产品期末存货余额后，公司存货规模与同行业可比公司不存在重大差异；公司与家红齿科、现代牙科、佳兆业健康的存货结构存在一定的差异，主要由于公司收入确认政策相对较为谨慎，期末的发出商品金额较大；公司存货周转率与可比公司不存在重大差异。

③公司已按要求说明发出商品的情况、发出商品中寄售及非寄售产品金额和占比、发出商品金额较大且大幅增长的原因，公司发出商品的类别与其订单相匹配。报告期内，寄售客户均未给公司开通实时查看寄售存货进销存的情况的权限，公司通过 SAP 系统中寄售模块的发货数据确定寄售存货的增加，通过与寄售客户消耗数和定期盘点确定寄售存货的减少和结存情况。客户的寄售仓库会将不同供应商寄售的产品存放在不同的区域或货架，并单独设置货物标签，由寄售客户负责对公司的寄售存货进行日常管理。客户对产品清单确认后，即表示产品相关风险转移至客户，客户取得产品所有权。客户领用产品前若发生货物损失，其费用与责任一般由公司承担。在历史交易中，公司与寄售客户不存在产品在客户领用前发生货损的情况。

④公司各期存货跌价准备计提充分且合理；公司已按要求说明对于种植类产品存货跌价准备计提金额和比例，公司可比公司未披露种植类产品的存货跌价准备计提情况，公司种植类产品的跌价准备计提充分且合理。

2、对存货期末余额的真实性、计价及结转的准确性、跌价准备计提的充分性，以及相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

①获取公司的盘点计划，结合存货分类情况分析盘点计划设计的合理性，对期末存货实施监盘程序，关注公司存货管理状况及期末存货实物状况。

②报告期各期末的存货进行监盘，观察是否存在积压、损毁的存货，与账面记录是否一致。

公司的存货主要包括原材料、周转材料、在产品、库存商品、发出商品。

A、监盘过程

根据公司的存货管理制度，报告期各期末，财务部和存货管理部门需要对公司的存货进行盘点，盘点范围包括原材料、周转材料、在产品、库存商品以及发出商品中的寄售存货。主办券商、会计师对公司报告期各期末的存货实施了监盘程序，制定了对监盘差异的进一步核查程序的相关计划。报告期各期末，主办券

商、会计师实施的监盘程序如下：

a.了解公司存货的内容、性质、各存货项目的重要程度，并获取完整的存货存放地点清单。

b.取得公司的盘点计划，评估盘点计划是否适当。

c.根据存放地点清单和盘点计划，结合公司的存货情况、存货盘点时间的安排、盘点地点与存货相关的内部控制及其执行情况等方面制定监盘计划。

d.在公司盘点存货前，观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货是否已经适当整理和排列，是否附有盘点标识，对未纳入盘点范围的存货查明原因，防止遗漏或重复盘点。

e.观察公司盘点人员是否遵守盘点计划并准确地记录存货的数量和状况；观察公司是否对整个盘点过程实施恰当的监督，确保按照盘点计划执行。

f.检查存货，观察存货是否已按存货的型号、规格排放整齐，标识是否清晰，了解是否存在毁损、陈旧、过时、残次的存货。

g.执行抽盘：从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点的完整性。

h.在公司存货盘点结束前，主办券商、会计师再次观察盘点现场并检查盘点表单，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点，检查公司已发放的盘点表单是否全部收回。

i.对于存货盘点日不是资产负债表日，抽查盘点日至资产负债表日存货收发记录，推算资产负债表日存货数量、金额，确定盘点日与资产负债表日之间存货的变动是否已作出正确的记录。

j.监盘结束后，对监盘情况进行总结，并形成书面监盘小结。

B、监盘结果

a.监盘概况

报告期各期末，存货监盘情况如下：

项目	2023-12-31	2022-12-31

监盘时间	现场盘点	寄售仓：2023 年 12 月至 2024 年 1 月、2024 年 3 月 公司仓：2023 年 12 月至 2024 年 1 月	2022 年 12 月 30-31 日；
监盘地点		北京、深圳、珠海等公司仓库及寄售客户仓库	深圳、珠海等公司仓库
监盘范围		原材料、周转材料、库存商品、发出商品	
监盘人员		主办券商、会计师	

b.核查比例

主办券商和会计师对原材料、周转材料、在产品、库存商品等主要通过实施监盘程序进行核查，对发出商品以函证及监盘程序相结合的方式进行核查。

2023 年末，存货监盘及函证情况如下：

单位：万元

存货类别	期末余额	监盘金额	监盘比例	函证金额	函证比例	合计核查金额	合计核查比例
原材料	1,183.80	950.95	80.33%	-	-	950.95	80.33%
周转材料	60.09	44.12	73.43%	-	-	44.12	73.43%
在产品	224.88	121.21	53.90%	-	-	121.21	53.90%
库存商品	906.51	655.14	72.27%	-	-	655.14	72.27%
发出商品	2,616.06	591.34	22.60%	1,933.86	73.92%	1,951.15	74.58%
合同履约成本	20.65	-	-	-	-	-	-
合计	**5,011.99**	**2,362.77**	**47.14%**	**1,933.86**	**38.58%**	**3,722.58**	**74.27%**

注：合同履约成本核算的内容为货物运输过程中的运费。

2022 年末，存货监盘及函证情况如下：

单位：万元

存货类别	期末余额	监盘金额	监盘比例	函证金额	函证比例	合计核查金额	合计核查比例
原材料	1,134.72	714.74	62.99%	-	-	714.74	62.99%
周转材料	49.05	25.11	51.19%	-	-	25.11	51.19%
在产品	70.12	0.09	0.12%	-	-	0.09	0.12%
库存商品	1,132.10	941.68	83.18%	-	-	941.68	83.18%
发出商品	1,805.64	-	-	1,392.35	77.11%	1,392.35	77.11%
合同履约成本	19.01	-	-	-	-	-	-
合计	**4,210.64**	**1,681.62**	**39.94%**	**1,392.35**	**33.07%**	**3,073.97**	**73.00%**

注 1：合同履约成本核算的内容为货物运输过程中的运费。

注 2：主办券商和会计师 2022 年末未参与寄售存货监盘。

根据期末实施监盘，发现少量账实不符的情形，主要系业务流程未及时传导至财务所致，公司财务根据监盘结果及差异原因，依据会计准则要求进行账务处理。报告期各期末存货核查比例均超过 70%，公司存货期末余额真实。

③检查公司存货主要项目的发生、计价、核算与结转情况

具体核查程序如下：

A、通过访谈公司财务部门、采购部门、生产中心、仓库管理部门负责人，了解公司存货各项目的发生、计价、核算与结转相关制度及内控关键控制点；

B、对公司存货各项目的发生、计价、核算与结转内控关键控制点进行控制测试，以验证相关内控制度的执行有效性；

C、对公司存货计价、核算与结转进行抽样，执行重新计算程序，验证其归集与结转是否与实际流转一致。

公司存货主要项目的发生、计价、核算及结转情况如下：

存货类别	计价	核算	结转
原材料、周转材料	入库按实际采购成本计价，出库按移动加权平均法计价。	（1）采购入库时，借记原材料，贷记应付账款； （2）出库时，借记在产品、制造费用、其他业务成本、预计负债、销售费用或研发费用等，贷记原材料。	原材料按 ERP 出库单据结转成本，按出库业务类型汇总分别结转至相应成本或费用项目。
库存商品	外采存货：入库按实际采购成本计价，出库按移动加权平均法计价； 自产存货：按照完工入库的实际成本计价，出库按移动加权平均法计价。	（1）入库：采购入库时，借记库存商品，贷记应付账款；生产入库时，借记库存商品，贷记在产品； （2）出库时：借记发出商品，贷记库存商品等。	库存商品按 ERP 出库单据结转成本，按出库业务类型汇总分别结转至相应发出商品或成本项目
发出商品	寄售存货：入库按实际采购成本计价，出库按移动加权平均法计价； 已发出、客户尚未确认的存货：按照出库时对应成本计价。	（1）产品发出或调库至寄售仓时，借记发出商品，贷记库存商品； （2）销售实现时，借记主营业务成本等，贷记发出商品。	销售实现时，结转成本，按订单对应成本直接结转。
合同履约成本	按照分配至各订单的成本计价。	（1）运保费分配至订单时：借记合同履约成本，贷记应付账款； （2）销售实现时，借记主营业务成本等，贷记合同履约成本。	销售实现时，结转成本，按订单对应成本直接结转。

④检查和分析存货是否存在减值迹象，判断公司计提存货跌价准备的合理性。

⑤获取同行业可比公司存货跌价准备计提情况，判断公司计提存货跌价准备的充分性。

⑥获取存货期后结转明细，检查是否存在异常结转。

⑦实施存货出入库截止测试，核查公司存货出入库是否存在跨期情况。

⑧对公司主要客户进行现场走访或视频访谈，验证存货的真实性。

⑨结合期后收入确认及回款，验证发出商品的真实性和完整性。

（2）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：报告期各期末，公司存货期末余额真实、计价及结转准确、跌价准备计提充分，相关内控制度完善并执行有效。

六、关于营业成本及毛利率

（一）公司说明

1、结合采购内容、采购策略、供应商定价方式、各类材料采购价格变动情况、市场价格等，分析说明公司主要材料及外购种植类产品价格的公允性，公司是否面临较大的材料价格波动风险，应对措施及有效性；说明公司对不同供应商同类采购产品的内容、品质、价格、运输方式、结算方式等是否存在显著差别，是否符合行业惯例

（1）结合采购内容、采购策略、供应商定价方式、各类材料采购价格变动情况、市场价格等，分析说明公司主要材料及外购种植类产品价格的公允性，公司是否面临较大的材料价格波动风险，应对措施及有效性

①公司材料采购情况

A、采购内容、采购策略、供应商定价方式

报告期内，公司原材料采购情况如下：

单位：万元

采购类型	2023 年度		2022 年度	
	采购额	采购占比	采购额	采购占比
氧化锆瓷块	1,022.91	16.70%	836.49	14.60%
贵金属	969.14	15.83%	1,109.22	19.36%

采购类型	2023 年度		2022 年度	
	采购额	采购占比	采购额	采购占比
种植物料类	457.98	7.48%	720.92	12.58%
3D 打印耗材	541.88	8.85%	420.61	7.34%
瓷粉类	387.82	6.33%	334.74	5.84%
假牙	387.69	6.33%	294.09	5.13%
普通金属	358.20	5.85%	354.19	6.18%
树脂	327.25	5.34%	221.74	3.87%
车针切片	241.35	3.94%	190.92	3.33%
矫正材料	213.20	3.48%	159.97	2.79%
压铸瓷块	189.18	3.09%	212.29	3.70%
石膏	179.36	2.93%	174.23	3.04%
玻璃陶瓷	82.85	1.35%	47.39	0.83%
包埋材	49.98	0.82%	55.44	0.97%
其它	714.85	11.67%	597.61	10.43%
合计	**6,123.64**	**100.00%**	**5,729.84**	**100.00%**

报告期内，公司主要材料为氧化锆瓷块、贵金属、种植物料类材料、3D 打印耗材、瓷粉类材料，前述五种材料的合计采购占比分别为 59.72%和 55.19%。

报告期内，公司材料的采购策略主要为：日常关注市场价格变化并根据物料需求计划合理安排采购；采购时，公司对供应商进行询价、比价，在质量有所保障的前提下优先选择价格合适的供应商进行采购。

报告期内，供应商的定价方式主要为：贵金属主要参考国际贵金属价格定价，每日根据国际市场价格进行报价；其他材料主要通过商务谈判后确定采购价格，主要影响因素为原材料的具体类型、市场供需关系的变化以及供应商上游原材料的价格波动。

B、价格变动情况

报告期内，公司主要材料采购单价及变动情况如下：

项目		采购单价		变动率
物料种类	单位	2023 年度	2022 年度	
氧化锆瓷块	元/块	362.14	372.80	-2.86%

项目		采购单价		变动率
物料种类	单位	2023 年度	2022 年度	
贵金属	元/克	205.08	228.84	-10.38%
种植物料类	元/颗、个等	60.82	134.10	-54.64%
3D 打印耗材	元/千克	320.87	396.58	-19.09%
瓷粉类	元/瓶	149.12	157.22	-5.15%

报告期内，公司氧化锆瓷块的平均采购单价分别为 372.80 元/块和 362.14 元/块，下降 2.86%，变动幅度较小，具体情况为：总体上 2023 年度氧化锆瓷块的单价因市场行情变化而有所下降，但由于该年度公司根据境内业务定位及生产需要增加了高单价氧化锆瓷块的采购占比，因此该材料的平均采购单价变动较小。报告期内公司各类型氧化锆瓷块的采购单价变动分析参见本题回复之“六、（一）、1、（1）、①、C、a.氧化锆瓷块”。

报告期内，公司贵金属平均采购单价分别为 228.84 元/克和 205.08 元/克，下降 10.38%，主要受国际贵金属价格影响，该类材料采购单价的波动分析参见本题回复之“六、（一）、1、（1）、①、C、b.贵金属”。

报告期内，公司的种植物料类材料平均采购单价分别为 134.10 元/颗、个和 60.82 元/颗、个，降幅 54.64%，主要原因为 2023 年种植体集采政策落地后，种植修复治疗所涉及的各类耗材均存在较大价格下行压力，相关供应商受市场环境影响下调了产品价格。

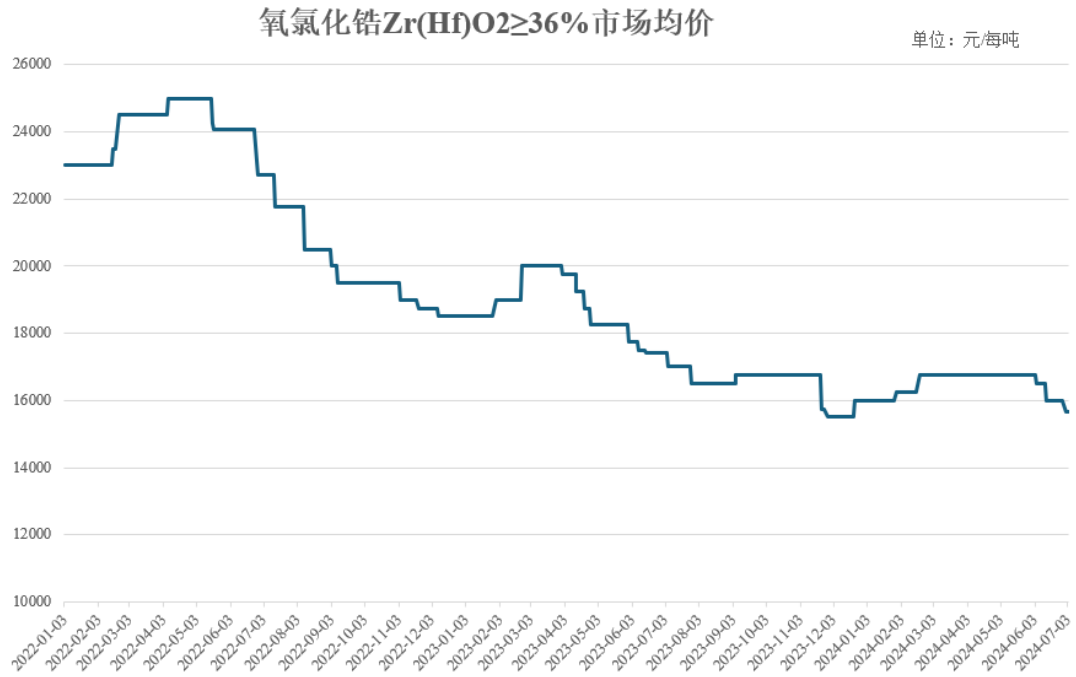
报告期内，公司 3D 打印耗材的平均采购单价分别为 396.58 元/千克和 320.87 元/千克，降幅 19.09%，主要原因为随着 3D 打印技术的广泛应用和不断发展，相关材料的价格逐渐下降。

报告期内，公司瓷粉类材料的采购单价分别为 157.22 元/瓶和 149.12 元/瓶，波动较小，较为稳定。

C、与市场价格的对比情况

a.氧化锆瓷块

从原材料端来看，公司采购的氧化锆瓷块属于生物陶瓷，核心原材料是氧氯化锆。报告期内，氧氯化锆材料的单价主要呈下降趋势，具体情况如下：



数据来源：百川盈孚

从氧化锆瓷块市场价格来看，爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司披露了其氧化锆瓷块的平均销售单价，报告期内出现一定幅度的下降，具体如下：

单位：元/块

类别	2023 年度	2022 年度	单价变动幅度（%）
白盘	122.81	140.28	-12.45%
单色	174.59	199.20	-12.35%
渐变	375.26	482.85	-22.28%
氧化锆瓷块	247.69	277.29	-10.67%

注：上表数据来源于爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司披露的《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》。

报告期内，公司从不同供应商处采购的氧化锆瓷块属于不同品牌，单价差异较大，具体采购额及单价变动情况如下：

项目	品牌	2023 年度			2022 年度			单价变动幅度（%）
		采购金额（万元）	同种材料采购占比（%）	采购单价（元/块）	采购金额（万元）	同种材料采购占比（%）	采购单价（元/块）	
明尼苏达矿业制造（上海）国际贸易有限公司	LAVA（境外高端品牌）	375.54	36.71	6,852.87	38.36	4.59	7,828.12	-12.46
爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	爱迪特（国产品牌）	221.28	21.63	179.31	381.48	45.60	312.43	-42.61

项目	品牌	2023 年度			2022 年度			单价变动幅度（%）
		采购金额（万元）	同种材料采购占比（%）	采购单价（元/块）	采购金额（万元）	同种材料采购占比（%）	采购单价（元/块）	
登士柏（天津）国际贸易有限公司	泽康（境外高端品牌）	157.13	15.36	3,336.10	167.39	20.01	3,077.07	8.42
深圳爱尔创口腔技术有限公司	爱尔创（国产品牌）	149.10	14.58	153.23	160.18	19.15	178.59	-14.20
合计		**903.05**	**88.28**	**391.09**	**747.41**	**89.35**	**343.29**	**13.92**

报告期内，除泽康品牌氧化锆瓷块外，公司向其他主要供应商采购的各品牌氧化锆瓷块单价均呈下降趋势，与市场价格变动情况基本一致。报告期内，公司采购的爱迪特品牌氧化锆瓷块平均单价由 312.43 元/块下降至 179.31 元/块，与市场价格相比降幅相对较大，主要原因为公司综合市场比价结果和客户需求情况，减少了爱迪特品牌高单价“渐变”系列的采购。报告期内，公司采购的泽康品牌瓷块单价小幅上升，主要原因为 2022 年度该供应商对公司的优惠力度相对较大。

报告期内，公司不同品牌氧化锆瓷块的采购单价差异较大，主要系不同品牌的氧化锆瓷块在产品知名度、品质、临床推广等方面不同所致，总体而言境外品牌单价高于境内品牌。

综上所述，公司氧化锆瓷块的平均采购单价及波动情况与市场价格及波动情况不存在重大差异。

b.贵金属

报告期内，国际贵金属价格与公司贵金属材料的采购价格对比如下：

项目		2023 年平均价格	2022 年平均价格	变动幅度
国际贵金属价格	钯金	347.85	523.09	-33.50%
	黄金	449.91	392.23	14.71%
	铂金	230.34	219.25	5.06%
公司主要贵金属材料平均价格	贵金属含量小于或等于 20%	87.55	90.83	-3.61%
	贵金属含量 20%-60%（不含 20%）	200.05	231.59	-13.62%
	贵金属含量 60%以上（不含 60%）	341.16	335.22	1.77%
	总体情况	205.08	228.84	-10.38%

注 1：“贵金属含量”指钯金、黄金和铂金的合计含量。

注 2：钯金的价格数据来源于上海有色市场“钯：99.95%：国产”的日平均价格，黄金的价格数据来源于上海黄金交易所“黄金 Au9999”的日收盘价，铂金的价格数据来源于上海有色市场贵金属现货价“铂：99.95%：国产”的日平均价，各年度平均价格指上述数据全年各交易日的算数平均值。

报告期内，公司所采购贵金属材料中的贵金属含量通常在 80%以下，其他金属成分主要为价格较低的普通金属，因此相关材料的单价低于上述贵金属的国际价格。

报告期内，国际钯金价格降幅较大、黄金价格有一定幅度上升，铂金价格总体波动较小，三者合计影响使得公司 2023 年度贵金属平均采购单价小幅下降。

综上所述，公司贵金属的平均采购单价及波动情况与市场价格及波动情况不存在重大差异。

c.种植物料类、3D 打印耗材、瓷粉类

报告期内，公司所采购的种植物料类材料、3D 打印耗材、瓷粉类材料无公开市场价格，不属于大宗商品且无可比的大宗商品，且同行业可比公司未披露相关材料的平均采购单价，故不存在可对比的市场价格。

D、采购价格的公允性

报告期内，公司采购价格变动主要受外部环境影响，变动原因合理且与市场价格不存在重大差异，公司的采购价格公允。

②公司外购种植类产品情况

A、采购内容、采购策略、供应商定价方式

报告期内，公司的外购种植类产品主要为种植体及配件、骨粉及骨膜等产品。

公司种植类产品的采购策略主要为：按照月度平均销量和未来的销售计划进行备货，在不增加自身库存压力的情况下，尽量完成品牌商的采购指标。

供应商的定价方式主要为公司与品牌厂商协商定价。

B、价格变动情况

报告期内，公司外购种植类产品的单价变动情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		单价变动幅度
	采购额（万元）	采购单价（元/颗、个、盒）	采购额（万元）	采购单价（元/颗、个、盒）	
种植类产品	4,472.70	472.29	3,372.04	631.31	-25.19%

报告期内，公司种植类产品的单价分别为 631.31 元/颗、个、盒和 472.29 元/颗、个、盒，降幅 25.19%，主要原因为 2023 年种植体及配件“集中带量采购”政策落地后，种植体及配件的销售单价大幅下降，登士柏同步下调了对经销商的销售价格。

C、与市场价格的对比情况

报告期内，公司所经销的种植类产品无公开可获取的市场价格。

D、采购价格的公允性

报告期内，公司主要按照合同约定的价格向登士柏、盖氏制药等种植类产品厂商直接采购，采购单价的变化主要受外部政策环境影响，具有合理性，公司相关产品的采购单价公允。

③公司是否面临较大的材料价格波动风险，应对措施及有效性

报告期内，公司自行生产的产品主要为义齿类产品，其成本构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	成本	占比	成本	占比
直接材料	5,178.19	22.33%	4,838.59	23.23%
直接人工	9,916.50	42.76%	8,964.44	43.03%
制造费用	5,441.70	23.46%	4,853.98	23.30%
合同履约成本	2,654.31	11.45%	2,175.60	10.44%
合计	**23,190.69**	**100.00%**	**20,832.60**	**100.00%**

报告期内，公司义齿类产品直接材料的金额分别为 4,838.59 万元和 5,178.19 万元，占义齿类产品成本的比例分别为 23.23%和 22.33%，占比较低。从各细分产品类型来看，除固定金属类产品中的贵金属烤瓷牙和贵金属全冠产品外，公司各类产品成本的直接材料占比较低。总体而言，单项材料价格的变动对公司产品总成本的影响相对较小。

对于贵金属的采购，公司贵金属主要供应商主要参考国际黄金、钯金等贵金属的国际价格定价，存在一定价格波动风险。公司的应对措施为：对贵金属产品主要按照“贵金属费用+其他费用”的方式定价，并根据贵金属采购价格的变动及时调整“贵金属费用”，将贵金属价格波动的风险适当转移给客户；日常关注黄金、钯金等贵金属的市场信息，并与贵金属主要供应商就材料供应情况积极沟通，在预计相关贵金属价格可能大幅上涨时进行适度备货。报告期内，公司能够在贵金属价格波动时同步调整相关产品销售单价，将相关原材料价格波动的主要风险转移给客户，前述应对措施具有有效性。

对于其他主要材料的采购，公司主要通过供应商比价和适当备货的方式应对材料价格波动。报告期内，公司能够通过商务谈判、调整材料供应商和适当备货的方式取得较为稳定或更为有利的采购价格，公司前述应对措施具有有效性。

针对上述情况，公司已于公开转让说明书“重大事项提示”补充披露“原材料价格上涨的风险”，具体如下：

“报告期内，公司自产产品中直接材料成本占主营业务成本的比例分别为23.23%和 22.33%，占比虽然不高，但公司主要原材料之一贵金属的价格主要参照国际黄金、钯金和铂金的价格定价，若未来贵金属价格出现大幅上涨，而公司不能有效地转移贵金属价格上涨的压力，将会对公司经营业绩造成不利影响。

报告期内，除贵金属之外的原材料价格虽然未出现大幅上涨，但若未来价格出现大幅上涨，而公司不能有效地转移价格上涨的压力，也将会对公司经营业绩造成不利影响。”

（2）说明公司对不同供应商同类采购产品的内容、品质、价格、运输方式、结算方式等是否存在显著差别，是否符合行业惯例

报告期内，公司六种主要材料向不同供应商的采购情况如下：

①氧化锆瓷块

报告期内，公司向不同供应商采购的氧化锆瓷块品牌不同。公司所采购的不同品牌氧化锆瓷块在品质上有一定差别，但用途基本相同，主要用于制作固定全瓷类义齿，所生产的产品均可满足患者的治疗需求。

报告期内，公司向不同供应商采购的氧化锆瓷块单价差异较大，主要原因是各品牌在知名度、品质、临床推广等方面存在差异，具体情况参见本题回复之“六、（一）、1、（1）、①、C、a.氧化锆瓷块”。对于采用境外高端品牌制作的固定全瓷类义齿，公司的产品售价也相对较高。

报告期内，公司氧化锆材料的运输方式主要为供应商负责配送，境内品牌供应商按照行业惯例与公司按月结算，境外品牌供应商明尼苏达矿业制造（上海）国际贸易有限公司和登士柏的结算方式主要为款到发货。

综上所述，公司向不同供应商采购氧化锆瓷块的内容和运输方式不存在显著差别，在品质、价格、结算方式方面存在一定差别但具有合理性，上述具体情况符合行业惯例。

②贵金属

年度	供应商名称	品牌	采购金额（万元）	同种材料采购占比	采购单价（元/克）
2023年度	THE ARGEN CORPORATION	ARGEN	451.02	46.54%	185.50
	深圳市德悦嘉医疗器械有限公司	有研（代理品牌）、ARGEN（代理品牌）	148.93	15.37%	283.68
	无锡德润堂贸易有限责任公司	ARGEN（代理品牌）	128.28	13.24%	194.66
	合计		**728.23**	**75.14%**	
2022年度	THE ARGEN CORPORATION	ARGEN	453.65	40.90%	169.68
	上海傲丹特生物材料有限公司	傲丹特	138.04	12.44%	278.34
	Cendres+Métaux SA	Cendres+Métaux	505.88	45.61%	309.73
	合计		**1,097.57**	**98.95%**	

报告期内，公司向不同供应商采购的贵金属品牌不同。公司所采购的不同品牌贵金属在具体金属成分和品质上有一定差别，但用途基本相同，主要用于制作固定金属类义齿，所生产的产品均可满足患者的治疗需求。

报告期内，公司向不同供应商的贵金属材料平均采购单价有所不同，主要原因是向不同供应商采购的贵金属材料成分不同。2023 年度公司未向 Cendres+Métaux SA 采购的原因主要为：该供应商为 2019 年中美贸易摩擦期间引入的瑞士贵金属材料供应商，由于报告期内公司与 THE ARGEN

CORPORATION 合作稳定，故出于简化采购工作量等方面的考虑停止该供应商采购。

报告期内，公司贵金属材料主要由供应商负责送货，Cendres+Métaux SA 和 THE ARGEN CORPORATION 属于境外品牌厂商，但因和公司合作时间较久，结算方式主要为供应商出具 INVOICE 后 30 天内结清货款，上海傲丹特生物材料有限公司、深圳市德悦嘉医疗器械有限公司和无锡德润堂贸易有限责任公司为境内品牌商或境内代理商，按照行业惯例与公司主要按月结算。

综上所述，公司向不同供应商采购贵金属材料的内容、品质、价格、结算方式存在一定差别但具有合理性，在运输方式方面不存在显著差别，上述具体情况符合行业惯例。

③3D 打印耗材

项目		品牌	采购金额（万元）	同种材料采购占比	采购单价（元/千克）
2023 年度	深圳美泰乐齿科器材有限公司	普利森	374.68	69.14%	316.45
	广州黑格智造信息科技有限公司	黑格	75.02	13.84%	873.31
	苏州铼赛智能科技有限公司	铼赛	39.57	7.30%	207.33
	合计		**489.27**	**90.29%**	
2022 年度	深圳美泰乐齿科器材有限公司	普利森	272.49	64.78%	417.29
	先临三维科技股份有限公司	先临三维	73.65	17.51%	252.85
	广州黑格智造信息科技有限公司	黑格	69.47	16.52%	777.93
	合计		**415.62**	**98.81%**	

报告期内，公司采购的 3D 打印耗材主要用于 3D 打印牙模。公司向不同供应商采购的 3D 打印耗材品牌不同，打印效果和用途存在一定差异。

报告期内，公司向广州黑格智造信息科技有限公司采购的 3D 打印耗材平均单价较高，主要原因为该品牌耗材的 3D 打印效果较好，2023 年该品牌 3D 打印物料平均采购单价小幅上升的原因为公司向其采购了种植手术导板树脂、柔性透明颌垫树脂、铸造蜡型 3.0 树脂等特殊用途的高单价材料。

报告期内，公司 3D 打印耗材主要由供应商负责配送，结算方式主要为月结。

综上所述，公司向不同供应商采购 3D 打印耗材的内容、品质和价格存在一定差别但具有合理性，在运输方式和结算方式方面不存在显著差别，上述具体情况符合行业惯例。

④种植物料类

项目		主要采购内容	采购金额（万元）	同种材料采购占比	采购单价（元/颗、个、套）
2023年度	深圳市固特福精密科技有限公司	种植桥、导板等产品	344.92	75.31%	156.36
	深圳西科码医疗科技有限公司	种植配件等	77.83	17.00%	29.85
	深圳市杰威尔医疗科技有限公司	种植配件等	15.92	3.48%	28.99
	合计		**438.68**	**95.79%**	
2022年度	深圳市固特福精密科技有限公司	种植桥、导板等产品	631.91	87.65%	229.64
	深圳西科码医疗科技有限公司	种植配件等	43.02	5.97%	30.84
	深圳市杰威尔医疗科技有限公司	种植配件等	20.55	2.85%	42.48
	合计		**695.49**	**96.47%**	

报告期内，公司种植物料类材料主要用于与种植修复相关的产品，其中种植配件向各供应商均有采购，种植桥及导板主要向固特福采购。公司向固特福采购的平均单价相对较高，主要原因为种植桥及导板的单价通常高于种植配件。

报告期内，公司种植物料类材料主要由供应商负责配送，结算方式主要为月结。

综上所述，公司向不同供应商采购种植物料类材料的内容、品质和价格存在一定差别但具有合理性，在运输方式和结算方式方面不存在显著差别，上述具体情况符合行业惯例。

⑤瓷粉类

年度	项目	主要采购内容	采购金额（万元）	同种材料采购占比	采购单价（元/瓶）
2023 年度	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	瓷粉等	196.11	50.57%	146.09
	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	釉膏等	52.06	13.42%	194.31
	丰达牙科器材（深圳）有限公司	瓷粉等	38.18	9.85%	245.70

年度	项目	主要采购内容	采购金额（万元）	同种材料采购占比	采购单价（元/瓶）
	合计		**286.35**	**73.84%**	
2022 年度	义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司	瓷粉等	129.12	38.56%	171.54
	上海瓷丰牙科器材贸易有限公司	瓷粉等	62.69	18.72%	263.74
	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	釉膏等	48.36	14.44%	181.52
	合计		**240.17**	**71.72%**	

报告期内，公司采购的瓷粉类材料主要包括瓷粉和釉膏等物料。

报告期内，公司瓷粉类材料向不同供应商的平均采购单价不同，主要原因为向不同供应商采购的材料用途存在差异，以及部分材料之间的包装规格存在差异。

报告期内，公司瓷粉类材料主要由供应商负责配送，义获嘉属于进口品牌，结算方式主要为款到发货，其他供应商属于境内代理商或境内厂商，根据行业惯例结算方式主要为月结。

综上所述，公司向不同供应商采购瓷粉类材料的内容、品质、价格、结算方式存在一定差别但具有合理性，在运输方式方面不存在显著差别，上述具体情况符合行业惯例。

2、说明各期主要材料及产品的采购量、耗用量、制造费用、运输费用与产销量的匹配关系，制造费用的归集是否准确完整，生产人员人均产量变动情况及原因；生产人员人均薪酬变动情况、变动原因，与可比公司及当地人均薪酬水平是否存在较大差异；材料成本占比较低的原因，成本结构与可比公司是否存在较大差异，成本是否及时结转及成本核算的准确性；营业成本明细分类包括合同履约成本的原因及合理性，披露是否准确

（1）说明各期主要材料及产品的采购量、耗用量、制造费用、运输费用与产销量的匹配关系，制造费用的归集是否准确完整，生产人员人均产量变动情况及原因

①主要材料及产品的采购量、耗用量和销量的配比关系

报告期内，公司主要原材料为氧化锆瓷块、贵金属、种植物料类材料、3D打印耗材、瓷粉类材料，其中贵金属和氧化锆瓷块作为主材生产的产成品与其耗

用量理论上有较为稳定的匹配关系，前述两种材料报告期内的原材料采购占比分别为 33.96%和 32.53%，其作为主材生产的产成品产生的销售收入占主营业务收入的比例分别为 44.82%和 41.05%。

报告期内，公司贵金属材料主要用于生产贵金属全冠和贵金属烤瓷牙，报告期内相关材料的采购量、耗用量与产量的匹配情况如下：

会计期间	期初数量（克）	本期采购数量（克）	本期耗用数量（克）	期末数量（克）	相关产品产量（颗）	耗用量/产量
2023 年度	12,245.28	47,257.11	49,140.15	10,362.24	23,023	2.13
2022 年度	11,800.96	48,471.53	48,027.21	12,245.28	22,607	2.12

报告期内，公司贵金属材料耗用量与相关产品产量之间的比例分别为 2.12 和 2.13，波动较小、相关数据配比关系较为稳定。

报告期内，公司氧化锆瓷块主要用于生产氧化锆全冠和氧化锆烤瓷牙，报告期内相关材料的采购量、耗用量与产量的匹配情况如下：

会计期间	期初数量（块）	本期采购数量（块）	本期耗用数量（块）	期末数量（块）	相关产品产量（颗）	耗用量/产量
2023 年度	4,033.50	28,246.00	27,602.41	4,677.09	644,078	0.0429
2022 年度	4,719.50	22,438.00	23,124.00	4,033.50	508,788	0.0454

报告期内，公司氧化锆瓷块耗用量与相关产品产量之间的比例分别为 0.0454 和 0.0429，波动较小、相关数据配比关系较为稳定。

②制造费用与产量的匹配关系

报告期内，公司涉及生产制造的产品主要为固定义齿、活动义齿和正畸产品，上述三类产品的产量与制造费用的匹配关系如下：

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例
固定义齿、活动义齿和正畸产品的制造费用（万元）	4,813.89	4,351.14	10.64%
固定义齿、活动义齿和正畸产品产量（万颗或床）	181.36	149.69	21.16%
上述三类产品的制造费用/上述三类产品的产量（元/颗或床）	26.54	29.07	-8.68%

报告期内，公司固定义齿、活动义齿和正畸类产品的制造费用分别为4,351.14 万元和 4,813.89 万元，增幅 10.64%，前述三类产品的产量分别为 149.69 万颗或床和 181.36 万颗或床，增幅 21.16%，相关产品的制造费用与产量均呈上升趋势。

2023 年度，前述三类产品的平均单位制造费用下降，主要原因为报告期内公司产量大幅上升，但制造费用的主要核算内容为车间管理人员的薪酬、生产设备的折旧、燃料动力费用和车间厂房租金和折旧等，相关费用的增长幅度通常低于产量增幅。

综上所述，公司制造费用与产量之间具有匹配性。

③运输费用与销量的匹配关系

项目	2023 年度	2022 年度
运保费（万元）	2,642.41	2,170.51
销量（万颗、万床、万个、万盒）	235.10	193.27
运保费/销量（元/颗、床、个、盒）	11.24	11.23

报告期内，公司单位产品的运保费分别为 11.23 元和 11.24 元，基本稳定，运输费用与销量基本匹配。

④产销量的匹配关系

报告期内，公司涉及生产制造的产品主要为固定义齿、活动义齿和正畸产品，上述三类产品的产量与销量的匹配关系如下：

单位：万颗或床

项目	2023 年度	2022 年度
固定义齿、活动义齿和正畸类产品销量	176.45	149.87
固定义齿、活动义齿和正畸类产品产量	181.36	149.69
上述三类产品销量/上述三类产品产量（%）	97.29%	100.12%

报告期内，公司产品的产销率分别为 100.12%和 97.29%，较为稳定，公司产量和销量之间的关系基本匹配。

⑤制造费用的归集是否准确完整

公司制造费用是指企业为生产产品而发生的各项间接费用，主要为车间管理人员的薪酬、生产设备的折旧、燃料动力费用和车间厂房租金和折旧等。公司使用的 SAP 生产管理系统从销售订单维度对产品整个生产流程全部实现信息化管理。公司在制造费用实际发生时及时入账，各月末根据工序的产量为基础确定的权重系数在各订单之间进行分摊，计算方法如下：

$$某订单产品在某工序的制造费用 = \frac{某工序总制造费用}{该工序的总产量} \times 某产品产量$$

综上所述，公司制造费用的归集准确且完整，符合企业会计准则的相关规定。

⑥生产人员人均产量变动情况及原因

报告期内，公司涉及生产制造的产品主要为固定义齿、活动义齿和正畸产品，上述三类产品的人均产量情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	变动幅度
产量（颗或床）	1,813,647.00	1,496,905.00	21.16%
生产人员数（人）	1,014	944	7.33%
人均产量（颗或床/人）	1,790.12	1,585.84	12.88%

注：公司的生产人员数为按照工时标准化计算后的月平均人数向上取整。

报告期内，公司人均产量分别为 1,585.84 颗或床/人和 1,790.12 颗或床/人，增幅 12.88%，主要原因为：报告期内公司整体订单量有所上升，为保证交货期，公司生产员工工作时间有所延长，使得人均产出上升；公司不断提高 CAD/CAM 车削、 3D 打印产品、 3D 打印蜡型和模型等数字化生产方式的应用范围，不断降低铸造、修模、蜡型等工序中对生产人员的依赖，提升生产效率；由于报告期内订单量相对较多，便于集中排产，公司通过集中排产、优化生产流程等提高了生产效率。

（2）生产人员人均薪酬变动情况、变动原因，与可比公司及当地人均薪酬水平是否存在较大差异

报告期内，公司生产人员人均薪酬相关情况如下：

科目	2023 年度	2022 年度	变动率
直接人工（万元）	9,916.50	8,964.44	10.62%
生产人员数（人）	1,014	944	7.33%
人均薪酬（万元/人）	9.79	9.50	3.05%

注：公司的生产人员数为按照工时标准化计算后的月平均人数向上取整。

报告期内，公司生产人员人均薪酬分别为 9.50 万元/年和 9.79 万元/年，增幅 3.05%，较为稳定。

报告期内，公司生产人员人均薪酬与当地人均公司的对比情况如下：

单位：万元

科目	2023 年度	2022 年度
公司生产人员人均薪酬	**9.79**	**9.50**
深圳城镇私营单位就业人员年平均工资	9.42	9.03
珠海城镇私营单位就业人员年平均工资	7.77	7.61
北京城镇私营单位就业人员年平均工资	未披露	10.45

公司生产人员人均薪酬略高于深圳及珠海城镇私营单位就业人员平均工资，略低于北京地区城镇私营单位就业人员平均工资，不存在较大差异，生产人员的工作较为基础，工资与当地平均工资接近具有合理性。

因同行业可比公司未披露生产人员薪酬情况，故未将公司各期生产人员人均薪酬与同行业可比公司对比。

（3）材料成本占比较低的原因，成本结构与可比公司是否存在较大差异，成本是否及时结转及成本核算的准确性

①材料成本占比较低的原因

报告期内，公司的主营业务成本如下：

项目	2023 年度		2022 年度	
	主营业务成本	占比	主营业务成本	占比
义齿类	23,190.69	85.20%	20,832.60	81.22%
种植类	4,027.15	14.80%	4,817.69	18.78%
合计	**27,217.85**	**100.00%**	**25,650.29**	**100.00%**

其中，公司义齿类产品的成本结构如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	成本	占比	成本	占比
直接材料	5,178.19	22.33%	4,838.59	23.23%
直接人工	9,916.50	42.76%	8,964.44	43.03%
制造费用	5,441.70	23.46%	4,853.98	23.30%
合同履约成本	2,654.31	11.45%	2,175.60	10.44%
合计	**23,190.69**	**100.00%**	**20,832.60**	**100.00%**

报告期内，公司义齿类产品的直接材料占比分别为 23.23%和 22.33%，占比较低，主要原因为公司产品生产涉及的较多工序需要通过技术熟练的技工完成，

人工成本占比较高。

②成本结构与可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司同行业可比公司年报未披露其成本结构，因此主要选取其中两家新三板企业在申请挂牌时披露的成本结构进行对比，具体如下：

A、家红齿科

单位：万元

项目	2019 年 1 月-4 月		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	374.93	50.97%	782.65	49.28%	356.59	43.90%
直接材料	173.29	23.56%	409.75	25.80%	240.86	29.65%
制造费用	162.50	22.09%	355.14	22.36%	210.26	25.89%
其他	24.84	3.38%	40.78	2.57%	4.53	0.56%
合计	**735.56**	**100.00%**	**1,588.32**	**100.00%**	**812.24**	**100.00%**

注：数据来源于《云南家红齿科技术股份有限公司公开转让说明书》

B、赢冠口腔

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接人工	646.67	43.92%	320.39	25.23%
直接材料	446.01	30.29%	578.31	45.54%
制造费用	379.62	25.78%	371.23	29.23%
合计	**1,472.30**	**100.00%**	**1,269.93**	**100.00%**

注：数据来源于《北京赢冠口腔医疗科技股份有限公司公开转让说明书》。

综上所述，公司与同行业可比公司成本结构类似，均主要由直接人工、直接材料及制造费用构成。同行业可比公司披露的成本结构中未包含合同履约成本，主要原因为在可比公司数据所属期间，中国境内尚未执行新收入准则。

公司同行业可比公司的成本结构中，直接人工占比最高，材料成本占比主要在 20%-40%之间，与公司不存在重大差异。

③成本是否及时结转及成本核算的准确性

公司的主要产品可以分为自产的定制式义齿产品和外购的种植类产品。公司产品成本核算分为自产产品成本核算以及外购成品成本核算。

A、自产产品成本核算和结转

公司使用的 SAP 生产管理系统能够将从销售订单维度，将订单到货、排产、领料、加工、出库等生产流程全部实现信息化管理，并将生产的每一道工序执行情况录入系统。自产产品的生产通常需要经过多道工序，因此在进行产品成本核算时，需要先计算出每道工序的单位产品料工费金额，再根据该订单产品经过的工艺路线进行累加，得出该订单成本。

a.直接材料

直接材料是指生产过程中所消耗的、直接用于产品生产的各种材料成本，主要包含贵金属、瓷块、普通金属、瓷粉等。

对于按照订单领料的材料成本，则直接归集至对应的订单中；对于按工序领料的材料成本，则以该工序的产量为基础分配至各个订单中。计算方法如下：

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

b.直接人工

直接人工是指生产产品的过程中，直接从事产品生产的工人工资、津贴、补贴和福利费以及社保等，主要为车间生产人员的薪酬。

不同产品在难度和工艺等方面存在差异，公司根据历史经验，按照产品特征赋予人工成本分摊系数，以人工成本分摊系数和产品产量为基础分摊直接人工。计算方法如下：

$$\begin{aligned}&\text{某产品在某工序的直接人工}\\&=\frac{\text{某工序的总人工}}{\sum_{k=1}^{n}\text{人工成本分摊系数}_k*\text{产品产量}_k}\\&\times\text{某产品人工成本分摊系数}\times\text{某产品产量}\end{aligned}$$

c.制造费用

制造费用是指企业为生产产品而发生的各项间接费用，主要为车间管理人员的薪酬、生产设备的折旧、燃料动力费用和车间厂房的租金等。

公司以工序的产品产量为基础分摊制造费用。计算方法如下：

$$\text{产品在某工序的制造费用} = \frac{\text{某工序总制造费用}}{\text{该工序的总产量}} \times \text{某产品产量}$$

通过上述成本归集和核算过程，SAP 生产管理系统中可得出销售订单维度的产品成本。当销售订单满足收入确认条件时，结转对应的产品成本。

B、外购成品成本核算

外购成品按实际采购成本计入库存商品，销售发出时按移动加权平均法结转销售成本。

公司使用的 SAP 系统可以在销售订单信息录入系统时，根据预先维护的报价数据自动计算得出订单售价；可以以销售订单维度记录订单到货、排产、领料、加工、出库等生产流程，并根据预设的成本归集口径和成本核算方法自动计算出各订单对应的成本金额。当订单满足收入确认条件时，该订单对应的收入和成本将一起结转。

综上所述，公司产品成本结转及时、成本核算准确。

（4）营业成本明细分类包括合同履约成本的原因及合理性，披露的准确性

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将原通过销售费用核算的与产品销售相关的运费、报关费等调整为合同履约成本，实现销售时结转至营业成本中。由于公司配送货物的方式有业务员送货上门和快递配送，因此为方便进一步分析比较各类产品的生产成本或外购成本，将运费、报关费等作为合同履约成本单独列示。

综上所述，公司营业成本明细分类包括合同履约成本的原因合理，披露准确。

3、说明公司选择供应商的标准及方式，向实缴资本、参保人数较小、成立时间短的供应商采购的原因，相关供应商是否具备履约能力，采购情况与其业务规模是否匹配，相关采购是否真实；公司境外采购的内容、金额及比例，境外供应商的具体情况，相关产品是否存在进口依赖，能否保证经营的稳定性、持续性；主要供应商与公司及关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，是否存在供应商为公司承担成本费用的情况

（1）公司选择供应商的标准及方式向实缴资本、参保人数较小、成立时间短的供应商采购的原因，相关供应商是否具备履约能力，采购情况与其业务规模是否匹配，相关采购是否真实

报告期内，公司选择供应商的标准具体如下：

项目	具体标准
基本情况	经过国家有关部门注册批准、具有相应生产或经营资质的合法企业、生产经营稳定，如为生产厂商，应具有相应生产、检测条件和较完善的质量保证体系。
产品品质	产品应满足相应的质量标准要求，能够通过公司的材料试用检验且品质具有稳定性。
供货能力	能够按照约定的交期及数量完成交付。
价格水平	与市场价格相比处于合理水平。
其他	如上述各方面条件相似，公司优先选择有一定合作历史基础的供应商或行业知名企业合作。

报告期内，公司供应商的选择方式主要为：对供应商的基本情况、产品品质、供货能力、价格水平等方面进行审核并保持记录，必要时对供应商开展现场审核或进行产品试样的生产检验和评价，以确保采购物品符合要求；同时，采购部定期对供应商进行评估和考核，原材料供应商 1 年 2 次，其他类供应商至少 1 年 1 次。

报告期内，公司主要供应商的实缴资本、参保人数、成立时间如下：

供应商名称	实缴资本	参保人数	成立时间
登士柏西诺德牙科产品（上海）有限公司（注 1）	19,674.6032 万人民币	149（分支机构参保人数 74 人）	2006-07-01
登士柏（天津）国际贸易有限公司（注 1）	9,370.00 万人民币	32（分支机构参保人数 15 人）	2000-03-30
盖思特利商贸（北京）有限公司（注 1）	84.00 万瑞士法郎	34 人	2008-04-03
义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司（注 1）	300.00 万瑞士法郎	49（分支机构参保人数 11 人）	2012-03-06

供应商名称	实缴资本	参保人数	成立时间
IVOCLAR VIVADENT AG	无公开信息	无公开信息	1923 年
IVOCLAR VIVADENT INC.	无公开信息	无公开信息	1980 年
深圳市固特福精密科技有限公司（注 2）	50.00 万元	15 人	2018-04-19
THE ARGEN CORPORATION（注 3）	无公开信息	398 人	1991 年 1 月
CENDRES+MÉTAUX SA（注 4）	无公开信息	400 人	1885 年

注 1：相关公司的参保人数为其年报公示的参保人数，除义获嘉伟瓦登特（上海）商贸有限公司的分支机构参保人数为 2022 年度数据外，其他数据的为 2023 年度数据。

注 2：深圳市固特福精密科技有限公司的参保人数来源于访谈纪要。

注 3：THE ARGEN CORPORATION 的参保人数为其访谈纪要中员工人数。

注 4：CENDRES+MÉTAUX SA 的参保人数按员工人数填列，数据来源为中信保资信报告。

报告期内，公司主要供应商中实缴资本、参保人数较小、成立时间相对短的供应商主要为固特福，公司向其采购的主要原因为：固特福的技术主要来源于与登士柏的合作，在种植桥等产品的生产方面经验丰富；2023 年 1 月，固特福被认定为高新技术企业，种植桥、种植导板、个性化基台等产品的品质较高；固特福能够保证对公司的产品优先排产，服务较好，产品交付能力较强。

综上所述，虽然固特福的实缴资本、参保人数较小、成立时间相对较短，规模与其他供应商相比较小，但是固特福在种植桥、种植导板、个性化基台等产品的设计与技术来源于其与登士柏的合作，且其生产主要依靠其自有和租赁的机器设备，对人员数量的要求并不高，因此其具备履约能力，采购情况与其业务规模匹配，相关采购真实。

（2）公司境外采购的内容、金额及比例，境外供应商的具体情况，相关产品是否存在进口依赖，能否保证经营的稳定性、持续性

①公司境外原材料采购的内容、金额及比例

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度		
	金额	占比	占同类原材料采购比重	金额	占比	占同类原材料采购比重
贵金属	500.59	69.95%	51.65%	970.38	81.48%	87.48%
假牙	126.87	17.73%	32.72%	105.12	8.83%	35.74%
树脂	52.49	7.33%	16.04%	40.21	3.38%	18.13%
其他	35.71	4.99%	不适用	75.21	6.32%	不适用

项目	2023 年度			2022 年度		
	金额	占比	占同类原材料采购比重	金额	占比	占同类原材料采购比重
			（注 2）			（注 2）
境外材料采购总额	**715.67**	**100.00%**	**不适用（注 2）**	**1,190.91**	**100.00%**	**不适用（注 2）**

注 1：报告期内公司境外采购主要为原材料采购。

注 2：由于公司境内外原材料采购的内容存在差异，故未计算同类原材料采购比重。

报告期内，公司境外材料采购金额分别为 1,190.91 万元和 715.67 万元，占原材料采购总额的比例分别为 20.78%和 11.69%，主要采购内容为贵金属和假牙。

②境外供应商的具体情况

报告期内，公司贵金属的境外供应商为 THE ARGEN CORPORATION 及 CENDRES+ MÉTAUX SA，相关供应商的具体情况如下：

THE ARGEN CORPORATION 位于美国，是全球较大的牙科贵金属合金制造商之一，也是牙科数字化解决方案的领先创新者，公司与该供应商于 2013 年 4 月开始合作，双方合作稳定。

CENDRES+ MÉTAUX SA 位于瑞士，成立于 1885 年，历史悠久，是一家齿科贵金属的供应商，业务遍及全球，在法国、意大利、西班牙有子公司，双方自 2019 年开始合作，2023 年公司出于简化采购工作量等方面的考虑，该年度未从该供应商处采购。

报告期内，公司假牙的境外供应商为 IVOCLAR VIVADENT AG，具体情况如下：IVOCLAR VIVADENT AG（中文简称为“义获嘉”）的总部位于列支敦士登的沙恩，是一家生产、销售齿科材料的公司，系全球知名的齿科材料生产商，在国际齿科行业中影响较大，品牌影响力较强。牙科产业是列支敦士登的主要产业，其中义获嘉公司是其最主要的代表公司之一。

③相关产品是否存在进口依赖，能否保证经营的稳定性、持续性

公司采购的贵金属材料主要用于制作固定金属类产品中的贵金属烤瓷牙和贵金属全冠产品，除前述两家境外供应商外，公司亦同时采购境内品牌傲丹特和有研的贵金属材料。公司向前述品牌采购的贵金属材料均可以满足患者的治疗需求，公司向境外采购贵金属的主要原因为 ARGEN 和 CENDRES+ MÉTAUX 品牌

在境外客户所在国的知名度相对较高，部分境外客户指定公司采用该品牌的贵金属进行生产，相关产品不存在进口依赖。

公司所采购的假牙主要指合成树脂牙，主要用于活动义齿的生产。目前公司的假牙供应商主要为 IVOCLAR VIVADENT AG、深圳山八牙科器材有限公司和上海沪鸽医疗器械有限公司，境内供应商占比较高。公司向前述三家供应商采购的假牙均可以满足患者的治疗需求，向境外采购假牙的主要原因为义获嘉品牌在境外客户所在国的知名度相对较高，部分境外客户指定公司采用该品牌的假牙进行生产，相关产品不存在进口依赖。

通常情况下，公司选择 1 家知名供应商进行主要合作，同时有其他供应商进行备选，公司能够根据相关材料的市场情况对供应商及材料品牌进行选择，能够保证经营的稳定性和持续性。

（3）主要供应商与公司及关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，是否存在供应商为公司承担成本费用的情况

报告期内，主要供应商与公司及关联方不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，不存在供应商为公司承担成本费用的情况。

4、结合市场情况、产品类型、销售及采购价格变动情况、公司议价及成本管控能力等，分析细分产品、细分区域（境内/境外）、细分模式毛利率变动的原因及合理性，细分产品毛利率及变动情况与可比公司是否存在较大差异，同类产品境内客户与境外客户毛利率差异情况及合理性。

（1）细分产品的毛利率情况

①境内业务

报告期内，公司境内主要产品的毛利率情况如下：

项目		2023 年度				2022 年度			
		收入	单价	单位成本	毛利率（%）	收入	单价	单位成本	毛利率（%）
义齿类产品	固定全瓷类义齿	7,611.52	311.62	143.74	53.87	7,462.70	380.95	159.27	58.19
	固定金属类义齿	2,074.27	335.01	197.20	41.13	2,275.75	352.63	241.98	31.38
	活动钢托类义齿	1,404.18	359.63	154.76	56.97	1,136.76	348.38	163.41	53.10

项目		2023 年度				2022 年度			
		收入	单价	单位成本	毛利率（%）	收入	单价	单位成本	毛利率（%）
	活动胶托类义齿	1,480.69	141.76	97.03	31.55	1,157.58	141.55	106.62	24.68
	正畸产品	1,201.17	168.85	84.95	49.69	1,011.91	166.16	73.10	56.01
种植类产品		5,081.41	706.91	560.25	20.75	6,689.17	1,047.31	754.3	27.98

注 1：收入的单位为“万元”。

注 2：固定全瓷类义齿、固定金属类义齿的单价和单位成本单位为“元/颗”。

注 3：活动钢托类义齿、活动胶托类义齿和正畸类产品的单价和单位成本单位为“元/床”。

注 4：种植类产品中的种植体及配件，单价和单位成本单位为“元/颗或个”，骨粉及骨膜等产品的单价和单位成本单位为“元/盒”。

报告期内，公司内销固定全瓷类义齿的毛利率分别为 58.19%和 53.87%，下降 4.32 个百分点，主要情况为：公司境内固定全瓷类义齿平均单价受牙冠“竞价挂网”政策影响平均单价降幅明显，但同时由于公司固定全瓷类义齿自动化生产程度相对较高，2023 年单位成本随总产量的增长而下降，两者合计影响导致内销固定全瓷类义齿毛利率下降幅度较小。

报告期内，公司内销固定金属类义齿毛利率分别为 31.38%和 41.13%，上升 9.75 个百分点，主要原因为：2023 年度，受牙冠“竞价挂网”政策影响，相关产品的供应商根据外部市场竞争情况和与公司的谈判结果下调了价格；公司金属烤瓷牙产品因生产效率提升，单位成本下降。

报告期内，公司内销活动钢托类义齿的毛利率分别为 53.10%和 56.97%，变动较小，且在市场情况、销售及采购价格、公司议价及成本管控能力等方面无重大变化。

报告期内，公司活动胶托类义齿的毛利率 24.68%和 31.55%，上升 6.87 个百分点，主要原因为公司境内该类产品的产量上升较多，排产效率增加，且公司通过集中排产、优化生产流程等方式提高了生产效率，使得该类产品单位成本下降。

报告期内，公司正畸类产品的毛利率分别为 56.01%和 49.69%，下降 6.32 个百分点，主要原因为 2023 年度公司对部分客户的部分正畸配件调整为不收费。

报告期内，公司种植类产品毛利率分别为 27.98%和 20.75%，下降 7.23 个百分点，主要原因为 2023 年国内大部分省市陆续对种植体及配件实行“带量采购”，公司种植体及配件平均单价大幅下降，虽然种植体厂商也对该类产品出厂价进行

了下调，但下调幅度低于公司该类产品销售价格下降幅度。

②境外业务

报告期内，公司境外主要产品的毛利率情况如下：

单位：万元、元/颗或床

项目		2023 年度				2022 年度			
		收入	单价	单位成本	毛利率（%）	收入	单价	单位成本	毛利率（%）
义齿类产品	固定全瓷类义齿	8,614.53	211.51	98.80	53.29	7,888.34	200.68	108.18	46.09
	固定金属类义齿	5,252.26	185.36	139.83	24.57	4,186.22	185.95	153.86	17.25
	活动钢托类义齿	1,476.39	210.81	139.04	34.04	1,128.54	194.32	138.34	28.81
	活动胶托类义齿	5,825.97	143.17	91.83	35.86	4,504.64	136.35	92.44	32.20
	正畸产品	1,421.83	186.82	117.01	37.37	1,041.36	184.89	112.68	39.05

报告期内，公司外销固定全瓷类义齿的毛利率分别为 46.09%和 53.29%，上升 7.20 个百分点，主要原因为：公司外销产品主要以美元或欧元定价，报告期内相关外币兑人民币的汇率主要呈上升趋势，而公司的主要生产地区在境内，公司利润空间因此有所增加；公司通过优化生产安排等方式提高了该类产品的材料利用率和人员效率，相关产品平均成本下降。

报告期内，公司外销固定金属类义齿的毛利率分别为 17.25%和 24.57%，上升 7.32 个百分点，主要原因为报告期内公司逐渐开始通过 3D 打印方式代替手工蜡型，生产效率提升，相关产品单位成本下降。

报告期内，公司外销活动钢托类义齿和活动胶托类义齿毛利率分别为 28.81%和 34.04%，以及 32.20%和 35.86%，小幅上升，主要原因相关产品平均销售单价随美元或欧元兑人民币汇率的上升而提高，相关外销产品毛利空间增加。

报告期内，正畸产品的毛利率分别为 39.05%和 37.37%，变动相对较小。

（2）细分区域（境内/境外）的毛利率情况

项目		2023 年度				2022 年度			
		主营业务收入	单价	单位成本	毛利率（%）	主营业务收入	单价	单位成本	毛利率（%）
境	义齿类	14,346.07	200.92	111.17	44.67	13,706.72	238.24	129.36	45.70

项目		2023 年度				2022 年度			
		主营业务收入	单价	单位成本	毛利率（%）	主营业务收入	单价	单位成本	毛利率（%）
内	种植类	5,081.41	706.91	560.25	20.75	6,689.17	1,047.31	754.30	27.98
境外		24,248.78	154.93	97.46	37.10	19,947.80	154.22	103.52	32.87

注 1：主营业务收入的单位为“万元”。

注 2：固定全瓷类义齿、固定金属类义齿的单价和单位成本单位为“元/颗”。

注 3：活动钢托类义齿、活动胶托类义齿和正畸类产品的单价和单位成本单位为“元/床”。

注 4：种植类产品中的种植体及配件，单价和单位成本单位为“元/颗或个”，骨粉及骨膜等产品的单价和单位成本单位为“元/盒”。

报告期内，公司境内义齿类产品毛利率分别为 45.70%和 44.67%，基本稳定，境内种植类产品毛利率出现下降，具体原因见本题回复之“六、（一）、4、（1）、①境内业务”。

报告期内，公司境外产品的毛利率分别为 32.87%和 37.10%，小幅上升，具体原因见本题回复之“六、（一）、4、（1）、②境外业务”。

（3）细分模式毛利率情况

项目		2023 年度				2022 年度			
		收入	单价	单位成本	毛利率（%）	收入	单价	单位成本	毛利率（%）
义齿类	直销	37,298.04	170.33	101.68	40.30	32,407.43	181.76	111.43	38.69
	经销	1,296.81	145.04	103.50	28.64	1,247.08	145.18	112.36	22.61
种植类		5,081.41	706.91	560.25	20.75	6,689.17	1,047.31	754.30	27.98%

注 1：主营业务收入的单位为“万元”。

注 2：固定全瓷类义齿、固定金属类义齿的单价和单位成本单位为“元/颗”。

注 3：活动钢托类义齿、活动胶托类义齿和正畸类产品的单价和单位成本单位为“元/床”。

注 4：种植类产品中的种植体及配件，单价和单位成本单位为“元/颗或个”，骨粉及骨膜等产品的单价和单位成本单位为“元/盒”。

报告期内，公司义齿类产品的直销毛利率分别为 38.69%和 40.30%，上升 1.61 个百分点，主要原因为公司境外销售毛利率出现上升。

报告期内，公司义齿类产品的经销模式下毛利率分别为 22.61%和 28.64%，上升 6.03 个百分点，主要原因为：2023 年公司对经销客户的固定全瓷类义齿销售单价未因种植体集采等事项大幅下调，而公司陶瓷类产品因自动化生产程度相对较高，2023 年单位成本随总产量的增长而下降；报告期内，公司经销商客户固定全瓷类义齿的采购占比分别为 42.97%和 40.91%，为其最主要的产品类别。

报告期内，公司种植类产品业务主要为直销，毛利率分别的变动情况及分析见本题回复之“六、（一）、4、（1）、①境内业务”。

（4）细分产品毛利率情况与可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司同行业可比公司仅现代牙科和赢冠口腔披露了细分产品的毛利率情况，与公司的对比情况如下：

项目		2023 年度		2022 年度	
		固定义齿类产品毛利率	活动义齿类产品毛利率	固定义齿类产品毛利率	活动义齿类产品毛利率
可比公司	现代牙科	55.10%	54.30%	51.20%	50.30%
	赢冠口腔	31.14%	41.00%	44.60%	45.29%
	平均值	43.12%	47.65%	47.90%	47.80%
公司	公司	46.00%	37.88%	43.16%	33.62%
	其中：境内业务	51.15%	43.92%	51.93%	38.76%

注：公司固定义齿的毛利率取自固定全瓷类义齿和固定金属类义齿的综合毛利率，公司活动义齿的毛利率取自活动钢托类义齿和活动胶托类义齿的综合毛利率。

与现代牙科对比，报告期内公司毛利率水平相对较低，主要原因为现代牙科终端医院类客户较多，且业务规模、具体产品种类、行业地位、客户结构等与公司存在差异。

与赢冠口腔对比，报告期内公司固定义齿类产品的毛利率与赢冠口腔相近或高于该公司，活动义齿类产品的毛利率低于该公司，主要原因为赢冠口腔的主要销售地区在中国境内，而公司报告期内境外销售占比在 50%左右，公司外销客户主要为境外技工所，与赢冠口腔的客户类型差异较大。若将公司境内业务的毛利率与赢冠口腔对比，报告期内公司内销固定义齿类产品毛利率高于赢冠口腔且 2023 年度活动义齿类产品毛利率高于该公司，总体而言毛利率水平高于赢冠口腔。

综上所述，公司细分产品的毛利率水平与现代牙科对比相对较低，与赢冠口腔对比相对较高。

（5）同类产品境内客户与境外客户毛利率差异情况及合理性

报告期内，由于公司种植类产品仅在境内销售，故主要就公司固定义齿、活动义齿和正畸产品的境内外毛利率情况进行对比分析。

①固定全瓷类义齿

单位：万元

项目		2023 年度		2022 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
固定全瓷类义齿	境内	7,611.52	53.87%	7,462.70	58.19%
	境外	8,614.53	53.29%	7,888.34	46.09%

2022 年度，公司固定全瓷类义齿境内毛利率高于境外，主要原因为公司对报告期内外销第一大客户 NATIONAL DENTEX LABS LLC 的销售定价和毛利率相对较低，而固定全瓷类义齿为该客户向公司采购的最主要产品类别。

2023 年度，公司境内外固定全瓷类义齿的毛利率较为接近，主要原因为：公司境外销售主要以美元和欧元计价，报告期内美元和欧元兑人民币汇率主要呈上升趋势，公司固定陶瓷类义齿外销毛利率因此上升；受牙冠“竞价挂网”政策影响，公司固定全瓷类义齿内销毛利率小幅下降。

②固定金属类义齿

单位：万元

项目		2023 年度		2022 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
固定金属类义齿	境内	2,074.27	41.13%	2,275.75	31.38%
	境外	5,252.26	24.57%	4,186.22	17.25%

报告期内，公司境内外固定金属类义齿毛利率差异的原因主要为产品结构不同，公司境内固定金属类义齿中与种植修复相关的产品附加值及毛利率相对较高，而境外固定金属类义齿以毛利率相对较低的普通金属烤瓷牙、贵金属烤瓷牙和贵金属全冠产品为主，占境外固定金属类义齿收入的比例分别为 77.71%和 74.97%，毛利率分别为 10.96%和 18.73%。

③活动钢托类义齿

单位：万元

项目		2023 年度		2022 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
活动钢托类义齿	境内	1,404.18	56.97%	1,136.76	53.10%
	境外	1,476.39	34.04%	1,128.54	28.81%

报告期内，公司境外活动钢托类义齿毛利率低于境内的主要原因是公司境外

活动钢托类义齿以单价和毛利率相对较低的钴铬钢托为主，该类产品外销收入占活动钢托类义齿外销收入的比例分别为 88.52%和 82.15%，毛利率分别为 29.81%和 37.21%。

④活动胶托类义齿

单位：万元

项目		2023 年度		2022 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
活动胶托类义齿	境内	1,480.69	31.55%	1,157.58	24.68%
	境外	5,825.97	35.86%	4,504.64	32.20%

报告期内，公司活动胶托类义齿的外销毛利率相对较高，主要原因为公司该类产品主要依靠手工生产，而公司境外客户主要位于欧美等发达国家或地区，相关国家或地区对定制化手工产品的定价通常相对较高。公司手工产品在境外实现高定价的主要原因系：一是境外消费观念中对定制化的手工产品较为认可；二是境外人工成本较高，如果境外客户自行生产则成本较高，公司根据境外的市场情况制定了境外定价相对较高的市场策略。

⑤正畸产品

单位：万元

项目		2023 年度		2022 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
正畸产品	境内	1,201.17	49.69%	1,011.91	56.01%
	境外	1,421.83	37.37%	1,041.36	39.05%

报告期内，公司正畸产品境外销售毛利率低于境内，主要原因为公司外销正畸产品中的夜磨牙垫毛利率较低，该类产品占外销正畸产品收入的比例分别为 61.23%和 61.94%。

（二）中介机构核查情况

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对采购的真实性、成本核算的准确性、毛利率准确性及变动合理性发表明确意见。

1、请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

①访谈公司采购负责人员，了解公司的境内外采购内容、采购策略、主要供应商的定价方式，了解报告期内公司主要材料及外购种植类产品的采购单价波动原因，了解公司是面临较大的材料价格波动风险及公司的应对措施，了解公司是否存在进口依赖，了解公司对不同供应商同类采购产品的内容、品质、价格、运输方式、结算方等是否存在显著差别，是否符合行业惯例；

②获取公司报告期内的采购明细，了解公司材料及外购种植类产品的采购内容、采购金额及占比，分析公司主要材料及外购种植类产品的采购价格变动情况，判断公司采购价格的公允性、判断公司是否面临较大的材料价格波动风险；

③通过公开平台查询报告期内公司各类主要材料的市场价格及波动情况，对比公司同期采购单价分析是否存在重大异常并分析公司采购价格的公允性；

④对公司报告期内的采购明细进行整理，结合对公司采购人员的访谈，对比分析公司报告期内不同供应商采购相同产品的内容、品质、品质等情况，判断相关情况是否符合行业惯例；

⑤统计分析公司报告期各期氧化锆瓷块及贵金属材料的采购量、耗用量，与对应产品的产量进行配比分析，将公司的制造费用与产量进行配比分析，运输费用与销量进行配比分析，将公司的产量与销量进行配比分析，判断相关数据之间是否具有匹配性；

⑥了解公司制造费用的核算内容及方式，核查相关费用归集、分摊和结转的准确性，分析其变动的合理性，判断制造费用的归集是否准确完整；

⑦获取公司各月的人员清单并计算平均生产人员人数，对人均产量、生产人员人均薪酬的变动情况进行分析，并将人均薪酬与当地人均水平进行对比，判断是否存在重大差异；

⑧分析公司各大类产品的成本结构并于同行业可比公司进行对比分析，判断

与同行业可比公司是否存在重大差异，判断材料成本占比较低的原因及合理性；

⑨报告期内公司成本结转及时、成本核算具有准确性，符合企业会计准则相关规定。公司营业成本明细分类包括合同履约成本的原因具有合理性，披露准确。

⑩查阅公司采购管理制度，了解公司选择供应商的标准及方式；

⑪查阅公司与主要供应商签署的采购合同，并通过公开网络信息检索及查阅中信保资信报告等方式，核查主要供应商的实缴资本、参保人数、成立时间等基本信息，分析判断相关供应商是否具有履约能力、采购情况与其业务规模的匹配性以及相关采购真实性；

⑫对公司报告期内主要供应商进行实地走访及视频访谈，查看供应商生产经营场所，对供应商相关负责人员进行访谈，核查其与公司交易的真实性，与公司及关联方之间是否存在关联关系、异常资金往来、其他利益安排和代为承担成本费用等情形；

报告期内，主办券商和会计师通过访谈方式对公司主要供应商的核查情况如下：

单位：万元

类型	方式	2023-12-31/2023 年度		2022-12-31/2022 年度	
		金额	核查比例	金额	核查比例
应付账款	实地走访	693.96	18.78%	139.83	4.54%
	视频访谈	26.61	0.72%	7.56	0.25%
	合计	**720.58**	**19.51%**	**147.39**	**4.78%**
采购额	实地走访	5,850.11	44.51%	5,026.65	42.32%
	视频访谈	453.80	3.45%	471.96	3.97%
	合计	**6,303.91**	**47.97%**	**5,498.61**	**46.29%**

⑬获取报告期内公司的境外采购明细，统计境外采购的主要材料类型及占比、相关材料是否存在境内采购，结合对公司采购人员的访谈及公司的采购管理制度，分析报告期内公司主要进口材料是否存在进口依赖、是否能保证经营的稳定性和持续性；

⑭获取公司关键人员资金流水情况，核实与主要供应商及相关人员之间是否存在异常资金流水；

⑮获取公司报告期各期的收入成本明细表，统计报告期内公司细分产品、细分区域（境内/境外）、细分模式毛利率，结合市场情况、产品类型、购销价格变动情况等分析毛利率变动的原因及合理性；查询同行业可比公司年报等公开资料中涉及的上述情况，分析公司与可比公司是否存在较大差异，并核实合理性；

⑯统计公司报告期各期同类产品境内客户与境外客户毛利率差异情况，分析差异原因及合理性。

（2）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

①报告期内，公司主要材料及外购种植类产品的价格变动原因合理，与市场价格对比不存在重大差异，采购价格公允；公司存在一定原材料价格波动风险，公司已在公开转让说明书中补充披露“原材料价格上涨风险”；公司已按要求说明对原材料价格上涨风险的应对措施，相关措施具有有效性；公司已按要求说明对不同供应商同类采购产品的内容、品质、价格、运输方式、结算方式等是否存在显著差别，相关情况符合行业惯例。

②报告期内，公司主要材料及产品的采购量、耗用量、制造费用、运输费用与产销量具有匹配关系；报告期内，公司制造费用的归集准确完整；公司已按要求披露报告期内生产人员的人均产量及变动情况，变动原因合理；公司已按要求披露生产人员的人均薪酬变动情况及变动原因，相关情况合理；公司同行业可比公司未披露成本结构，故无法就生产人员人均薪酬与同行业可比公司进行对比，公司生产人员人均薪酬与当地人均薪酬水平相比不存在重大差异；公司材料成本占比较低的原因合理，成本结构与可比公司不存在重大差异，成本结转及时、成本核算准确；公司已按要求披露营业成本明细分类包括合同履约成本的原因，相关原因合理、披露准确。

③公司已按要求说明公司选择供应商的标准及方式，向实缴资本、参保人数较小、成立时间短的供应商采购的原因，相关原因合理，相关供应商具备履约能力，采购情况与其业务规模匹配，相关采购真实；公司已按要求披露公司境外采购的内容、金额及比例，境外供应商的具体情况，相关产品不存在进口依赖，能够保证经营的稳定性、持续性；主要供应商与公司及关联方不存在关联关系、异

常资金往来或其他利益安排，不存在供应商为公司承担成本费用的情况。

④公司已按要求披露报告期内细分产品、细分区域（境内/境外）、细分模式毛利率变动情况及原因，相关原因合理，公司细分产品的毛利率水平与现代牙科对比相对较低，与赢冠口腔对比相对较高；公司已按要求披露同类产品境内客户与境外客户的毛利率情况，差异原因具有合理性。

2、对采购的真实性、成本核算的准确性、毛利率准确性及变动合理性发表明确意见

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

①对报告期各期采购情况，检查采购合同/采购订单、入库单、检验单、发票及付款凭证，核查采购的真实性。

②对公司报告期各期主要供应商进行函证，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
采购额金额（A）	13,142.11	11,877.79
发函金额（B）	11,128.00	10,179.35
发函比例（C=B/A）	84.67%	85.70%
回函确认金额（D=E+F）	10,854.40	9,009.37
其中：回函相符金额（E）	10,293.62	8,655.63
回函不符，调节后相符金额（F）	560.78	353.75
回函确认比例（G=D/A）	82.59%	75.85%
替代程序确认金额（H）	273.60	1,169.97
替代程序确认比例（I=H/A）	2.08%	9.85%

注：采购额金额包括材料原材料、产品、固定资产、服务费。

对于供应商回函存在的差异，主办券商和会计师了解并核实了差异形成原因及其合理性，编制函证调节表，检查相关采购合同或订单、入库单、物流单据等支持性文件资料，并检查回函不符客户的期后回款情况。

针对供应商未回函的情况，执行替代测试程序，检查相应供应商的采购合同或订单、入库单、物流单据、期后回款等。

③了解公司原材料成本及制造费用结转的及时性及成本核算的准确性。

④获取公司报告期各期的收入成本明细表，统计报告期内公司各维度下毛利率变动的原因及合理性，并分析变动原因；查询同行业可比公司年报等公开资料，分析公司与可比公司是否存在较大差异，并核实合理性。

（2）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

报告期内，公司的采购真实，成本核算及毛利率准确，毛利率的变动原因合理。

七、关于期间费用

（一）公司说明

1、说明销售费用率、管理费用率、研发费用率与可比公司是否存在差异，销售费用与公司业务规模、业务拓展、老客户维护等情况是否相符，期间费用核算是否准确、完整，是否存在其他方代垫费用的情形

（1）说明销售费用率、管理费用率、研发费用率与可比公司是否存在差异

报告期内，公司及同行业可比公司的期间费用率具体情况如下：

公司名称	销售费用率		管理费用率		研发费用率	
	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度
现代牙科	13.06%	13.25%	22.21%	23.40%	1.36%	1.42%
佳兆业健康	26.61%	24.07%	31.17%	45.14%	9.06%	9.10%
赢冠口腔	10.07%	8.20%	11.06%	10.57%	8.00%	9.08%
家红齿科	13.78%	14.23%	15.95%	16.89%	7.13%	8.05%
可比公司均值	**15.88%**	**14.94%**	**20.10%**	**24.00%**	**6.39%**	**6.91%**
家鸿口腔	**13.28%**	**13.79%**	**6.67%**	**6.30%**	**4.76%**	**4.87%**

注：现代牙科管理费用中含“研发成本”，其管理费用率系“行政开支”扣除“研发成本”之后，与当期“收益”之比例。

①销售费用率

报告期内，公司销售费用率为 13.79%和 13.28%，与现代牙科、赢冠口腔及家红齿科相差不大，但低于佳兆业健康，主要原因为佳兆业健康在积极扩张运动康复业务、康养业务，并根据市场的变化进行行销转型，且在扩大中国国内及海

外市场（如美国）齿科业务的销售网路，业务模式与公司有所不同，所以佳兆业健康销售费用率相对较高。

②管理费用率

报告期内，公司管理费用率为 6.30%和 6.67%，低于同行业可比公司管理费用率，主要是可比公司在人员结构、管理方式、管理效率、经营规模等方面情况不同。

现代牙科报告期内管理费用率高于公司，主要原因为现代牙科境外经营场所及外籍员工较多，与公司经营管理方式差异较大。具体而言，根据现代牙科 2023 年年报，其 19 家主要附属公司中有 16 家为境外公司且大多位于欧美发达国家，其中 15 家境外附属公司均有经营活动，而公司境外销售占比虽然较高，但主要生产和经营场所均在国内，管理职能主要由家鸿口腔和珠海新茂承担。综上，由于现代牙科拥有较多境外经营场所，且管理人员有境外员工，而公司主要经营场所为境内，员工以境内员工为主，因此双方可比性不强。

佳兆业健康管理费用率显著高于公司，主要是由于佳兆业健康核心人员的薪酬水平较高，对其管理费用占营业收入的比例有一定拉升作用；从成本和费用构成角度来看，报告期内佳兆业健康整体处于微利或亏损状态，与公司的经营状况存在一定差异，与公司可比性不强。

赢冠口腔报告期内管理费用率略高于公司，主要原因为赢冠口腔管理费用中包含应急物资管理费及技术服务费，而报告期内公司未发生相关事项，剔除上述两个费用的影响，赢冠口腔报告期内管理费用率分别为 8.96%及 9.71%，与公司较为接近。

家红齿科报告期内管理费用率略高于公司，主要原因为双方管理方式和管理效率不同，主要体现在报告期内家红齿科管理人员平均薪酬高，且职工薪酬占收入比重高于公司，分别为 8.08%及 7.84%，而公司占比仅为 4.12%及 4.59%。另外，家红齿科管理费用中的折旧及摊销费占营业收入比重高于公司，分别为 4.52%及 4.22%，而公司占比仅为 0.68%及 0.60%。

③研发费用率

报告期内，公司研发费用率为 4.87%和 4.76%，略低于同行业可比公司均值。

公司研发费用率高于现代牙科，主要原因是受营业规模的影响，现代牙科销售收入规模大于公司及其他同行业可比公司，故呈现研发费用金额较高，研发费用率较低的情形。公司研发费用率低于佳兆业健康的原因是佳兆业健康在持续扩大中美种植体研发中心团队，致力投资于研究及专门知识。公司研发费用率低于赢冠口腔及家红齿科，主要原因是各公司的发展战略、市场定位、业务规模等情况有所不同，研发重点和研发预算有所差异，且公司相较于赢冠口腔及家红齿科营业规模更大，故研发费用率略低于赢冠口腔和家红齿科。

（2）销售费用与公司业务规模、业务拓展、老客户维护等情况是否相符，期间费用核算是否准确、完整，是否存在其他方代垫费用的情形

①销售费用与公司业务规模、业务拓展、老客户维护等情况是否相符

A、报告期内，公司销售费用与收入规模及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
销售费用	5,924.47	5,712.94
营业收入	44,605.68	41,432.48
销售费用率	13.28%	13.79%

报告期内，公司销售费用主要为职工薪酬、产品返修费、市场服务费等，销售费用占营业收入比例分别为 13.79%和 13.28%，未发生重大变化，销售费用与公司业务规模匹配。

B、销售费用与公司业务拓展、老客户维护等情况是否相符

2023 年度，公司销售费用较 2022 年度增加 211.53 万元，增幅为 3.70%。公司持续积极进行业务拓展及老客户维护工作，报告期内，公司境内外直销和经销客户总数分别为 1,054 家和 1,143 家，其中 2023 年度较 2022 年度增加了 89 家，增幅为 8.44%；持续发生业务的客户分别为 695 家和 788 家，其中 2023 年度较 2022 年度增加了 93 家，增幅为 13.38%。综上，公司销售费用与业务拓展、老客户维护等情况相符。

②期间费用核算是否准确、完整，是否存在其他方代垫费用的情形

公司已建立健全了期间费用相关的内部控制制度和管理流程，如《财务管理

制度》《市场服务费管理规定》《费用报销管理制度》《差旅费报销管理制度》等，相关制度有效执行，能够保证期间费用核算准确、完整，不存在其他方代垫费用的情形。

2、说明产品返修费、物料消耗、技术服务费内容、入账依据，计入销售费用的原因的合理性，市场服务费的内容、入账依据、变动原因及与业绩的匹配性；销售、管理、研发人员变动及相应平均薪酬费用的变动情况及原因，与可比公司及当地人均薪酬水平是否存在较大差异；财务费用中利息支出与有息负债规模是否匹配，是否存在专门借款及借款利息资本化的情况，汇兑损益大幅变动原因

（1）产品返修费、物料消耗、技术服务费内容、入账依据，计入销售费用的原因的合理性

①产品返修费的内容及入账依据

公司产品主要应用于患者的口腔，需要根据患者的口腔状况进行定制化生产，若产品出现咬合不顺、色差等问题，公司通常提供免费维修或重做，因此公司根据销售收入金额的一定比例计提产品返修费。

公司的义齿类产品为定制化产品，依据公司历史经验，义齿类产品的返修通常发生在 6 个月以内。根据公司统计，6 个月以内发生返修的订单数量占返修订单总数量的比例将近 90.00%。因此，公司在计提返修费时，以 6 个月内的义齿类产品的营业收入为基础进行计算。公司产品返修费具体计提政策如下：

A、确定产品返修费率

公司根据历史年度实际发生的产品返修费占义齿类产品销售收入的比重确定产品返修费率，使用的产品返修费率为 4.40%。

公司 2019 年度、2020 年度和 2021 年度实际产品返修费率分别为 3.65%、3.49%和 3.47%，均低于 4.40%。报告期内，公司出于谨慎性考虑，仍沿用 4.40%作为产品返修费率。

B、确定报告期各期末产品返修费的期末金额

由于义齿类产品的返修通常发生在 6 个月内，且发生返修的概率随时间的增

加依次递减。因此，公司以各报告期下半年（即 7 月-12 月）的义齿类产品营业收入为基础，按照 4.40%的产品返修费率确定报告期各期末应结余的产品返修费。

月份	尚未发生返修的概率	义齿类产品当月的销售收入
7 月	5.00%	A
8 月	10.00%	B
9 月	15.00%	C
10 月	20.00%	D
11 月	30.00%	E
12 月	60.00%	F

产品返修费期末金额=

（A*5.00%+B*10.00%+C*15.00%+D*20.00%+E*30.00%+F*60.00%）*4.40%

C、确定报告期各期应计提的产品返修费

公司根据报告期各期产品返修费的期初金额和期末金额，以及各期实际发生的产品返修费，计算报告期各期产品返修费的计提数。

产品返修费的计提数=产品返修费的期末余额+实际发生的产品返修费-产品返修费的期初余额

②物料消耗的内容及入账依据

物料消耗主要核算公司为推广数字化采集的应用、维系客户，向其免费提供口腔扫描设备耗材的费用，以及公司在推广新产品或开拓新客户时供客户试用所赠送的样品成本。

物料领用通过审批后进入仓库出库环节，公司通过 SAP 系统控制物料领用出库，最终以领料单作为入账依据。

③技术服务费的内容及入账依据

技术服务费主要核算经销商为公司在经销商当地的直销客户提供技术支持与服务（如针对牙科技术的支持培训，以及收取牙模、发送产品等服务）的费用。

公司每月与经销商核对需计提服务费的销售产品清单号及对应费率，并形成计算表进行确认，公司根据合同以及计算单按月计提。

④计入销售费用的原因的合理性

产品返修费、物料消耗和技术服务费系公司销售部门为推广产品、促成订单、履行售后义务等所实际发生的与销售活动相关的费用。

根据《企业会计准则应用指南》的规定，销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）。

因此，公司将产品返修费、物料消耗、技术服务费等支出计入销售费用具有合理性。

（2）市场服务费的内容、入账依据、变动原因及与业绩的匹配性

①市场服务费的内容及入账依据

市场服务费主要为公司在境外销售过程中借助境外服务商获取客户、维护客户及反馈沟通服务而产生的费用。市场服务的主要对象为境外客户。服务内容为开发和维护客户，就客户对公司在产品品质、售后服务、商业信用、财务结算等方面的要求及时沟通和反馈，协助公司进行正常的市场经营工作，对客户进行长期跟踪服务。

报告期内，公司市场服务费主要依据境外服务商开拓和维护的客户所对应的销售金额乘以服务费率计算确定。市场服务费率由双方根据开拓和维护客户的难度、利润贡献程度、客户采购规模等因素，结合行业惯例，通过商业谈判的方式协商确定。

公司与境外服务商之间的合作系正常商业往来，公司与境外服务商之间无关联关系，市场服务费定价系双方商业谈判的结果，定价公允。

②变动原因

报告期内，市场服务费的主要支付对象、金额如下：

单位：万元

境外服务商名称	市场服务费金额	
	2023 年度	2022 年度
VITAL SOLUTION DENTAL COMPANY	97.33	363.26

境外服务商名称	市场服务费金额	
	2023 年度	2022 年度
ASIAN IN&EXPORT LIMITED	77.00	50.57
FEMI CONSULTING LIMITED CORP.	358.56	362.61
合计	**532.89**	**776.44**

报告期内，公司市场服务费分别为 776.44 万元和 532.89 万元。2023 年度公司市场服务费金额有所下降，主要原因是与 VITAL SOLUTION DENTAL COMPANY 的合作于 2023 年 4 月终止，由公司的境外市场销售团队直接服务对应客户。

③与业绩的匹配性

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
市场服务费金额	532.89	776.44
服务客户的销售收入	5,081.19	8,288.95
市场服务费金额占对应客户收入的比例	10.49%	9.37%

2023 年度，公司市场服务费金额和服务客户的销售收入均有所下降，市场服务费金额占对应客户收入的比例较为稳定，具有匹配性。

（3）销售、管理、研发人员变动及相应平均薪酬费用的变动情况及原因，与可比公司及当地人均薪酬水平是否存在较大差异

①销售人员

报告期内，公司销售人员平均工资、同行业可比公司及当地人均水平情况如下：

单位：万元、人

人员类别	项目	2023 年度	2022 年度
销售人员	公司销售人员薪酬	2,737.80	2,368.78
	公司销售人员人数	190	192
	公司销售人员平均薪酬	**14.41**	**12.37**
	赢冠口腔销售人员平均薪酬	16.10	15.11
	家红齿科销售人员平均薪酬	7.03	7.88
	可比公司销售人员平均薪酬均值	**11.57**	**11.50**
	深圳城镇私营单位就业人员年平均工资	9.42	9.03

人员类别	项目	2023 年度	2022 年度
	珠海城镇私营单位就业人员年平均工资	7.77	7.61
	北京城镇私营单位就业人员年平均工资	未披露	10.45

注 1：公司销售人员人数为按工时标准化计算后的月平均人数向上取整。

注 2：佳兆业健康、现代牙科为港股上市公司，其公开信息中未按性质披露销售费用明细以及按费用性质划分的人员结构，无法准确分析其与公司的销售人员薪酬差异，故未纳入比较范围。

注 3：赢冠口腔及家红齿科销售人员平均薪酬计算方式为：销售费用中的职工薪酬/（期初销售人员数+期末销售人员数）*2。

报告期内，公司销售人员平均薪酬有所增加，增幅为 16.51%。销售人员平均薪酬增加的主要原因是：A、2023 年度深圳家鸿加强了回款催收管理，回款情况较 2022 年度有较大的改善，销售业务人员的提成和绩效随之增加；同时，公司于 2023 年度加大了对客户的技术服务力度，技术服务人员津贴较 2022 年度也有一定的增加；B、2023 年度公司境外业务销量取得了较高的增长，原销售团队人员的绩效工资较 2022 年度有一定程度的增长。

报告期内，公司销售人员平均薪酬略低于同行业可比公司赢冠口腔，主要原因为赢冠口腔位于北京，北京城镇私营单位就业人员年平均工资较其他地区较高，公司虽在北京地区也有子公司，但主要销售人员集中于深圳及珠海地区。公司销售人员平均薪酬高于同行业可比公司家红齿科，主要原因为家红齿科公司位于云南，云南城镇私营单位就业人员年平均工资相对较低，报告期内分别为 5.03 万元和 5.39 万元；公司销售人员平均薪酬高于当地城镇私营单位就业人员平均工资，有利于公司吸引且保留人才。

②管理人员

报告期内，公司管理人员平均工资、同行业可比公司及当地人均水平情况如下：

单位：万元、人

人员类别	项目	2023 年度	2022 年度
管理人员	公司管理人员薪酬	2,049.29	1,705.00
	公司管理人员人数	122	115
	公司管理人员平均薪酬	**16.88**	**14.85**
	赢冠口腔管理人员平均薪酬	10.59	11.16
	家红齿科管理人员平均薪酬	25.34	16.98

人员类别	项目	2023 年度	2022 年度
	可比公司管理人员平均薪酬均值	**17.97**	**14.07**
	深圳城镇私营单位就业人员年平均工资	9.42	9.03
	珠海城镇私营单位就业人员年平均工资	7.77	7.61
	北京城镇私营单位就业人员年平均工资	未披露	10.45

注 1：公司管理人员人数为按工时标准化计算后的月平均人数向上取整。

注 2：佳兆业健康、现代牙科为港股上市公司，其公开信息中未按性质披露管理费用明细以及按费用性质划分的人员结构，无法准确分析其与公司的管理人员薪酬差异，故未纳入比较范围。

注 3：赢冠口腔管理人员平均薪酬计算方式为：管理费用中的职工薪酬/（期初管理人员人数+期末管理人员人数）*2，管理人员取数口径为行政人员、财务人员和管理人员。

注 4：家红齿科管理人员平均薪酬计算方式为：管理费用中的职工薪酬/（期初管理人员人数+期末管理人员人数）*2，管理人员取数口径为行政人员和财务人员。

报告期内，公司管理人员平均薪酬增加，增幅为 13.71%。管理人员平均薪酬增加的主要原因是公司为提高员工工作积极性，提高了管理人员薪酬水平。

报告期内，公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司均值相当，但与赢冠口腔、家红齿科有所差异主要受各公司人员结构、管理方式、管理效率、经营规模等方面情况有所差异所致。报告期内，公司管理人员平均薪酬高于当地城镇私营单位就业人员平均工资，有利于公司吸引且保留人才。

③研发人员

报告期内，公司研发人员平均工资及当地人均水平情况如下：

单位：万元、人

人员类别	项目	2023 年度	2022 年度
研发人员	公司研发人员薪酬	1,159.34	976.26
	公司研发人员人数	75	61
	公司研发人员平均薪酬	**15.52**	**16.06**
	深圳城镇私营单位就业人员年平均工资	9.42	9.03
	珠海城镇私营单位就业人员年平均工资	7.77	7.61
	北京城镇私营单位就业人员年平均工资	未披露	10.45

注：公司研发人员人数为按工时标准化计算后的月平均人数向上取整。

报告期内，公司研发人员平均薪酬总体较为稳定。公司研发人员平均薪酬高于当地城镇私营单位就业人员平均工资，主要原因为研发工作的难度、精细度较高且需要综合素质较高的人员，公司需要保持对人才的吸引力，提供较为有竞争力的薪酬。

公司研发人员平均薪酬未进行同行业对比分析，主要原因为：A、现代牙科、佳兆业健康为港股上市公司，公开信息中未按性质披露研发费用明细、研发人员数量，无法得到其研发人员人均工资数据；B、报告期内，赢冠口腔和家红齿科主要根据行政管理人员、生产人员、销售人员、技术人员以及财务人员五个类别对人员结构进行分类，直接根据“技术人员”类别匡算的可比公司研发人员薪酬与公司可比性不强。

（4）财务费用中利息支出与有息负债规模是否匹配，是否存在专门借款及借款利息资本化的情况，汇兑损益大幅变动原因

①财务费用中利息支出与有息负债规模是否匹配，是否存在专门借款及借款利息资本化的情况

报告期内，公司短期借款与利息支出的明细如下：

单位：万元

项目	2023-12-31/2023 年度	2022-12-31/2022 年度
短期借款余额	7,013.89	-
利息支出	54.46	43.14
其中：租赁负债利息	26.67	43.14
短期借款利息支出	27.80	-

报告期内，公司利息支出主要为短期借款利息支出，短期借款的利息支出测算情况如下：

单位：万元

年度	序号	贷款银行	本金 A	年率 B	计息开始日期 C	计息结束日期 D	应计利息 E=A*B*（D-C）/360	账面利息 F	差异 G=（E-F）	计入报表科目	备注
2023年度	1	招商银行股份有限公司深圳分行	1,000.00	2.85%	2023/11/15	2023/12/31	3.72	3.72	-	财务费用	
	2	中国民生银行股份有限公司深圳分行	433.46	3.25%	2023/11/22	2023/12/24	1.29	1.29	-	财务费用	2023年末已到期
	3	招商银行股份有限公司深圳分行	4,000.00	2.85%	2023/11/29	2023/12/31	10.45	10.45	-	财务费用	
	4	中国民生银行股份有限公司深圳分行	451.43	3.25%	2023/11/29	2023/12/24	1.06	1.06	-	财务费用	2023年末已到期
	5	中国民生银行股份有限公司深圳分行	1,602.02	3.25%	2023/12/13	2023/12/24	1.74	1.74	-	财务费用	2023年末已到期
	6	星展银行（中国）有限公司深圳分行	660.00	2.90%	2023/10/12	2023/12/31	4.31	4.31	-	财务费用	
	7	星展银行（中国）有限公司深圳分行	130.00	2.90%	2023/10/19	2023/12/31	0.77	0.77	-	财务费用	
	8	星展银行（中国）有限公司深圳分行	31.93	2.90%	2023/10/23	2023/12/31	0.18	0.18	-	财务费用	
	9	星展银行（中国）有限公司深圳分行	9.09	2.90%	2023/10/27	2023/12/31	0.05	0.05	-	财务费用	
	10	星展银行（中国）有限公司深圳分行	6.03	2.90%	2023/10/27	2023/12/31	0.03	0.03	-	财务费用	
	11	星展银行（中国）有限公司深圳分行	118.05	2.90%	2023/10/30	2023/12/31	0.60	0.60	-	财务费用	
	12	星展银行（中国）有限公司深圳分行	670.00	2.90%	2023/11/14	2023/12/31	2.59	2.59	-	财务费用	
	13	星展银行（中国）有限公司深圳分行	48.41	2.90%	2023/11/17	2023/12/31	0.18	0.18	-	财务费用	
	14	星展银行（中国）有	164.19	2.90%	2023/11/17	2023/12/31	0.60	0.60	-	财务费用	

年度	序号	贷款银行	本金 A	年率 B	计息开始日期 C	计息结束日期 D	应计利息 E=A*B*（D-C）/360	账面利息 F	差异 G=（E-F）	计入报表科目	备注
		限公司深圳分行									
	15	星展银行（中国）有限公司深圳分行	162.30	2.90%	2023/12/14	2023/12/31	0.24	0.24	-	财务费用	
合计			**9,486.92**				**27.80**	**27.80**	-		

报告期内，公司仅在 2023 年度存在借款，2022 年度无借款发生。

报告期内，公司财务费用中利息支出与有息负债规模匹配；公司不存在专门借款，不存在借款利息资本化的情况。

②汇兑损益大幅变动原因

2022 年度以来，人民币与美元及欧元的汇率波动趋势图如下：

数据来源：Choice

由于公司主要系持有美元债权和美元存款，故当美元相对人民币汇率贬值时，公司通常会产生大额的汇兑损失，反之会形成较多的汇兑收益，具体分析如下：报告期内，公司汇兑损益（收益以“-”列示）金额为-813.61 万元和-144.29 万元，其中 2022 年度汇兑收益金额较大，主要受 2022 年度美元兑人民币汇率升值幅度较大的影响。

综上所述，公司汇兑损益波动趋势与汇率波动方向一致，符合公司实际情况，具有合理性。

3、说明研发费用的内控制度是否健全，是否建立跟踪管理系统；各期研发人员数量及学历情况，是否有效划分研发人员与其他人员；研发领料与生产领料能否合理区分，材料费增长原因，研发是否形成可对外销售的产成品、副产品及会计处理准确性；委托研发的合作背景及必要性、价格公允性、知识产权归属、费用约定及支付情况、费用核算及会计处理合规性；研发费用的归集是否真实、准确。

（1）说明研发费用的内控制度是否健全，是否建立跟踪管理系统

公司设立了研发中心以推动技术创新、工艺优化改造和产品开发。平时主要

负责管理研发项目，提供技术支持，进行知识管理及知识产权保护，并确保研发活动符合法规标准。

公司根据《企业会计准则》的相关规定，明确了研发费用支出核算范围，分项目设置了研发费用辅助核算账目，按照支出的业务性质并结合实际研发项目情况，对研发活动所发生的费用进行了分类归集。财务部门按照项目设置了辅助核算明细，分别记录各个项目的研发支出；财务部门根据研发费用支出范围和标准，逐级对各项研发费用进行审核，以确保研发费用的真实、准确、完整。公司研发费用的内控制度健全，主要研发费用的归集及分配方式如下：

①研发人工，系公司专职从事研发工作的员工的薪酬，以及按照合理方法计算的同时从事研发和其他工作的员工的薪酬。

报告期内，公司通过台账对研发人员工时情况进行管理，台账能够清晰反映研发人员在不同研发项目上的工时投入情况，并按照企业会计准则的规定将属于从事研发活动的薪酬计入研发支出。研发人员每日将参与各研发项目的工时情况填写“研发报工单”，经项目负责人、人力资源部确认后，人力资源部按照工时占比对研发人员的薪酬分摊核算至各研发项目并提交给财务部，财务部据此将研发人员实际发生的职工薪酬在研发项目之间进行归集和分配，计入对应研发项目的研发支出。

②研发领料，系公司研发项目所消耗的各种材料。

报告期内，公司研发项目组按照各自研发项目需要，在试验过程中从车间线边仓填领单领料，并做好台账登记，并在每月月底时统一汇总形成研发领料汇总表，经研发项目负责人等相关部门负责人确认后交予财务部，作为研发物料投入分配计算依据。

③折旧与摊销，系公司研发过程中使用设备的折旧费用和软件的摊销费用等。

对于研发设备的折旧费用和使用软件的摊销费用的分摊，由财务部每月将研发设备折旧费用根据各研发项目组所使用研发设备的工时进行分摊，将折旧费用分配至各研发项目。

④其他费用，系公司为研发项目发生的、除直接人工、直接材料、折旧与摊销之外的费用，主要包括水电费、物业和租赁费、差旅费、办公费等。

研发项目组实际发生的与研发项目相关的其他费用，经研发项目负责人确认后，交予财务部确认为研发项目支出。

报告期内，公司明确了项目立项及审批、项目实施、研发费用归集、员工考勤管理及工时记录、项目结项及验收等内容，并设置了项目台账，对研发过程发生的各项费用进行跟踪复核，实现对研发项目的跟踪管理。

综上所述，公司研发相关内控制度健全，且能够持续有效的对研发项目进行管理跟踪。

（2）各期研发人员数量及学历情况，是否有效划分研发人员与其他人员

报告期内，公司各期研发人员数量及学历情况如下：

单位：人

学历情况	2023 年度		2022 年度	
	人数	占比	人数	占比
硕士及以上	3	1.60%	2	1.09%
本科	37	19.68%	27	14.67%
专科及以下	148	78.72%	155	84.24%
合计	**188**	**100.00%**	**184**	**100.00%**

报告期内，公司本科和硕士及以上研发人员比例分别为 15.76%和 21.28%，研发人员中大专学历占比较高的主要原因是由于研发工序中生产线的试制工作及辅导性工作对理论知识的要求较低，更为注重实践经验以及熟练的操作能力。

报告期内，公司按照员工所属部门及具体工作职责进行分类管理，将从事产品研发、技术研发和相关技术创新活动，以及从事前述研发活动管理工作的员工认定为研发人员。公司研发人员包括：①在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的全职研发人员；②具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员及参与研发活动的技工等非全职研发人员。研发人员具有清晰的界定标准，和其他部门人员划分标准明确。

（3）研发领料与生产领料能否合理区分，材料费增长原因，研发是否形成可对外销售的产成品、副产品及会计处理准确性

①研发领料与生产领料能否合理区分

报告期内，公司研发项目组按照各自研发项目需要，在试验过程中从车间线边仓填领单领料，并做好台账登记，并在每月月底时统一汇总形成研发领料汇总表，经研发项目负责人等相关部门负责人确认后交予财务部，作为研发物料投入分配计算依据，归集至研发费用。研发领料单与生产领料单严格区分，研发费用的归集与产品成本的归集相互独立，不存在混同的情况。

②材料费变动原因

报告期内，公司研发领料涉及的材料类别如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
3D 耗材	285.24	42.21%	176.30	24.06%
锆块	141.42	20.93%	151.40	20.66%
石膏	39.80	5.89%	53.18	7.26%
全瓷瓷粉	27.20	4.02%	19.26	2.63%
树脂粉	22.47	3.33%	24.51	3.34%
车针	22.34	3.31%	31.22	4.26%
其他	137.29	20.32%	279.82	37.78%
合计	**675.76**	**100.00%**	**732.67**	**100.00%**

报告期内，公司研发领料涉及的原材料主要包括 3D 耗材、锆块、石膏、全瓷瓷粉、树脂粉及车针等，上述六项主要原材料占各期耗用材料总额的比例分别为 62.22%和 79.68%。2023 年度研发材料较 2022 年度减少 56.91 万元，降幅 7.77%，主要为：

A、2023 年度 3D 耗材领用金额较 2022 年度增加 108.93 万元，增幅为 61.79%，主要原因为公司的研发项目在研发过程中均需要使用牙模，以往的牙模以石膏为主，而随着 3D 打印技术的发展，以 3D 耗材打印的牙模将逐步替代石膏模型，2023 年度公司的研发项目中加大了对于 3D 打印牙模技术的使用，继而导致 3D 耗材领用增幅明显；

B、2023 年度其他类原材料较 2022 年度减少 139.51 万元，降幅为 50.40%，主要原因为：a.2022 年度公司部分研发项目（如个性化无牙病例的种植整体解决技术的研发等）投入种植体材料 36.99 万元，而 2023 年度无此类材料领用；b.2023

年度公司使用烤瓷金属的研发项目减少，导致当期烤瓷金属较 2022 年度减少 39.62 万元。

③研发是否形成可对外销售的产成品、副产品及会计处理准确性

公司研发项目覆盖义齿六大类产品，主要应用于 CAD 设计、CNC 切削、3D 打印、基台研磨、上瓷等生产环节，主要涉及新产品、新工艺等研究活动，以提高公司不同产品线的生产工艺和生产效率等。这些研发活动本身要求相关工艺具有较强的精准性，研发过程需要较高的试探性与高频次的测试与调整，故导致公司研发活动具有如下特征：

A、研发材料的投入不具有固定的配比。研发过程需要通过产出各个阶段的试制品，进行不断地测试与调整，且各个阶段试制品存续时间较短。

B、由于公司的义齿类产品具有高度个性化、定制化的特点，公司所有研发阶段的产品均为样品或试制品，样品或试制品主要用于质量检测、展示或赠送给客户，公司均无法实现对外销售；公司研发过程中领用的种植类产品一经拆封，后续只能用于活动展示或培训演示使用，公司无法对外销售。

C、公司研发活动过程中产生的废料主要为锆块、瓷粉等边角废料，价值较低且分布于各个工艺环节中，公司将边角废料进行报废处置。

综上所述，报告期内，公司研发活动未形成可对外销售的产成品或副产品，故公司未将研发过程中的产品或副产品确认相关资产，亦未确认损益，不涉及相关会计处理。

（4）委托研发的合作背景及必要性、价格公允性、知识产权归属、费用约定及支付情况、费用核算及会计处理合规性

项目名称	合作背景	知识产权归属	费用约定	支付情况
基于增材制造光固化义齿基托树脂材料的研发 增材制造光固化合成树脂牙材料的研发	活动义齿生产现阶段仍以手工制作为主，但由于其一直以来的定价不高，因此成本是最重要的竞争要素之一。随着人力成本的逐年提高，当产品在未来价格无法覆盖人力成本的时候，就需要全面转向数字化生产。 3D 打印基托、3D 打印树脂牙是活动义齿实现数字化生产的重要基础，因此自研自产相关材	因开发产品所取得的知识产权由双方联名申请并共同拥有	合同总价为47.70万元（含税） （1）协议签订后 5 个工作日内支付首付款 50%； （2）在乙方完成产品开发并交付甲方后，甲方在验收合格后的 5 个工作日内，甲方向乙方支付进度款 30%； （3）在乙方完成技术交	2022 年 10 月，已支付首付款 23.85 万元。

项目名称	合作背景	知识产权归属	费用约定	支付情况
	料成为公司发展的重要战略。由于材料研发对公司来说是跨领域研发，为了降低试错成本，公司采用了委外研发方式。		付，甲方成功试产后 5 个工作日内，甲方向乙方支付尾款 20%。	
增材制造光固化模型树脂材料的研发	3D 打印模型是替代传统石膏模型较好的方式，也是向数字化转型过程中的重要一环。随着相关材料的使用量越来越大，以及公司近两年降本增效战略的实施与落地，公司必须迅速掌握自研材料，从而在与现有供应商进行价格谈判时掌握谈判主动权，同时也为未来通过自产材料进一步降低生产成本提供支持。 由于材料领域是跨领域研发，为了降低试错成本，采用了委外研发方式。		合同总价 26.00 万元（含税价） （1）在乙方完成产品开发并交付甲方后，甲方在验收合格后的五个工作日内，甲方向乙方支付进度款 80% ； （2）在乙方完成技术交付，甲方成功试产后 5 个工作日内，甲方向乙方支付尾款 20%。	2023 年 6 月已支付进度款 80%，20.80 万元；2023 年 12 月，已支付尾款 20%，5.20 万元。

注：甲方为深圳家鸿，乙方均为深圳锐沣科技有限公司

委托项目属于向上游材料端延伸，由于材料领域是公司新涉及的方向，委外研发有助于公司尽早完成相关的研发工作，为后期注册和产品上市留出足够的准备时间，并能实现经验、知识及产业资源的快速积累，控制研发风险和研发成本，降低试错成本，因此委外研发具有必要性。

上述委外研发项目定价方式均为双方依据研发时间、材料投入、项目难度、开发需求等因素，并参考市场价格协商定价，价格公允。

报告期内，公司根据《企业会计准则》的相关规定，明确研发费用支出核算范围，分项目设置研发费用辅助核算账目，按照支出的业务性质并结合实际研发项目情况，对研发活动所发生的费用进行分类归集。财务部门按照项目设置辅助核算明细，分别记录各个项目的研发支出。费用核算及会计处理合规。

（5）研发费用的归集是否真实、准确

公司依据《企业会计准则》等相关规定，对研发费用的范围予以界定，并以研发项目为归集对象，按照实际发生金额予以确认和归集。公司核算研发费用的主要内容包括职工薪酬、耗用材料、折旧摊销以及与研发活动直接相关的其他费用支出。

项目	核算内容	归集方式
职工薪酬	参与研发工作人员的人工支出，包	对于专职从事研发工作的员工，其职工薪酬

项目	核算内容	归集方式
	括研发人员的工资、奖金、社会保险、公积金等	属于与研发活动和项目直接相关的人工费；对于同时从事研发工作和其他工作的员工，该类员工以其实际参与研发活动的所耗费的工时占总工时进行归集
耗用材料	研发活动过程中领用消耗的材料	公司研发项目组按照各自研发项目，如实登记每月在车间用料试验过程中耗损物料情况，做好台账登记，并在月底时统一汇总形成研发领料汇总表，经研发项目负责人等相关部门负责人确认后交予财务部，作为研发物料投入分配计算依据
折旧摊销	研发用固定资产、无形资产的折旧费及摊销费	根据研发活动使用固定资产及无形资产的使用情况分摊对应的折旧摊销费，并将研发部门的折旧摊销费在不同项目之间分配
其他费用	其他与研发项目直按相关的费用，包括差旅费、水电费、物业管理费、检测检验费等，按照具体研发项目归集	根据研发部门实际发生情况进行统计，按项目归集

公司严格按照研发项目设立台账归集核算研发支出，准确记录员工工时、核算研发人员薪酬、归集研发领料用料和资产摊销等，确保研发费用的归集真实、准确。

（二）请主办券商、会计师对上述事项进行核查，并对期间费用的真实性、准确性发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅销售费用、管理费用、研发费用、财务费用明细，了解销售费用、管理费用、研发费用、财务费用的归集方法及管理流程；抽查了费用对应的记账凭证以及合同、发票等原始单据，核查是否具有真实的交易背景，期间费用确认是否准确、完整；

（2）查阅了同行业可比公司公开披露的招股说明书、年度报告，计算出同行业上市公司的销售费用率、管理费用率及研发费用率，并对比分析了公司与同行业可比公司各期的费用率之间的差异，判断是否具有合理性；

（3）获取了员工薪酬明细表，并与员工花名册、研发台账进行了对比，复核各岗位人员薪酬归集的合理性、准确性，了解并分析公司各类员工人数变动和人员薪酬的匹配性；

（4）查阅了同行业可比公司公开披露文件中的各类人员人数及薪酬情况，以及当地平均薪酬情况，并将公司员工薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平进行对比，分析各类人员平均薪酬变动的原因及合理性；

（5）获取公司产品返修费、物料消耗、技术服务费明细，了解上述费用的主要内容；分析并判断计入销售费用的原因的合理性；

（6）获取并检查公司关于产品质保期的相关文件，重新计算产品返修费计提金额；获取并检查公司关于物料消耗的 SAP 系统流转单据，核实发生真实性；

（7）获取并检查公司关于技术服务费的合同、计算表，核实发生真实性；分析年度发生额变动原因及与业绩的匹配性；向技术服务供应商进行函证，核实交易金额及往来余额；

（8）获取并复核公司与主要境外服务商签订的合同及报告期各期市场服务费计提明细，了解境外服务商的从业背景、服务内容、收费标准等情况，确认市场服务费的支付对象、金额、付款方式、市场服务的主要对象和内容；获取报告期内公司外销收入明细、新增客户清单、以及境外客户与境外服务商的对照表，分析各期市场服务费与境外销售收入、新增客户数量、服务客户数量是否匹配；

（9）获取公司借款合同、银行回单等资料；重新计算利息费用；分析与有息负债规模的匹配性；向银行函证借款相关事宜，核实借款的真实性；了解公司新增借款的业务背景和原因，以及该借款的具体用途；

（10）获取报告期内公司主要外币涉及币种汇率数据，分析波动趋势是否与公司一致；检查公司汇兑损益的核算方法，核实是否符合企业会计准则的规定；

（11）了解了公司与研发活动和费用相关的内部控制制度，测试相关内部控制是否有效运行；

（12）获取报告期各期末研发人员人数情况、研发人员的认定依据、研发人员学历资料；

（13）对公司研发费用执行了细节测试，检查了研发领料单、立项报告、结项报告、委外研发合同等支持性文件；

（14）获取了报告期内公司委外研发合同、协议登记证明、立项报告及结项

报告，并与公司研发负责人了解公司委外研发的项目背景、合作模式、合同定价、知识产权、对公司主要技术的贡献、收入成本费用分摊的实际执行情况和目前的研发进展等情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与可比公司不存在显著差异；公司销售费用与公司业务规模、业务拓展、老客户维护等情况变化相符，期间费用核算准确、完整，不存在其他方代垫费用的情形。

（2）销售、管理、研发人员平均薪酬的变动均基于公司营业规模、发展战略、商业部署等因素的影响，变动合理，且与可比公司及当地人均薪酬水平不存在较大差异。

（3）公司产品返修费、物料消耗、技术服务费真实、准确，入账依据充分，计入销售费用具有合理性。

（4）公司市场服务费真实、准确，入账依据充分，变动原因具有合理性，与服务客户的销售收入具有匹配性。

（5）公司财务费用中利息支出与有息负债规模匹配；公司不存在专门借款，不存在借款利息资本化的情况。

（6）公司财务费用中汇兑损益发生真实、准确，变动具有合理性。

（7）公司研发活动具有健全的内控制度，且具有有效的跟踪管理系统；公司已说明各期研发人员数量及学历情况；研发人员、研发领料均按项目归集，能够与其他人员、生产领料进行区分。

（8）公司已说明研发费用中材料费变动原因；公司研发活动未形成可对外销售的产成品或副产品，故公司未将研发过程中的产品或副产品确认相关资产，亦未确认损益，不涉及相关会计处理。

（9）委托研发领域均为跨领域研究，委外研发有利于降低试错成本并提高研发效率，具有必要性；定价方式均为依据研发时间、材料投入、项目难度、开发需求等因素，并参考市场价格协商定价，价格公允性。

（10）公司严格按照研发项目设立台账归集核算研发支出，准确记录员工工时、核算研发人员薪酬、归集研发领料用料和资产摊销等，研发费用的归集真实、准确。

（11）经核查，公司期间费用真实、准确。

八、关于前次申报

（一）公司说明

1、前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等，如存在，请详细说明相关情况，并说明公司及时任董监高、主办券商及律师的知情情况及依据

根据公司前次向股转系统申报披露的《公开转让说明书》等相关文件及公司挂牌期间的公告文件，以及前次向深交所创业板申报披露的《招股说明书》等文件，公司存在一项在前次挂牌期间未披露、但在前次创业板申报期间已经补充披露的关联交易：

2017 年 3 月，公司将持有的深圳德安捷数位科技有限公司（现名为“康易捷”）49%的股权以 220 万元转让给深圳奥生医药科技有限公司（以下称“奥生医药”）。从康易捷设立至 2017 年 3 月期间，康易捷处于亏损状态且原设想的业务发展计划开展不顺，公司决定放弃该业务并将康易捷股权处置以回收投资成本，郑文希望受让康易捷股权将其作为投资平台拟投资口腔医疗服务领域，为了避免由实际控制人投资下游口腔医疗服务而使公司现有客户认为家鸿口腔在向下游产业延伸从而形成直接竞争关系，影响公司的产业定位和现有业务，因此郑文基于对张晓平的信任（郑文与奥生医药股东之一张晓平系同学关系），委托奥生医药受让康易捷 49%股权，奥生医药支付的股权转让价款 220 万元实际来源于郑文。因此，该次股权转让实际上为公司与郑文之间的关联交易，除公司实际控制人外的公司其他时任董监高、时任主办券商及律师在交易发生时并不知晓代持情况。

2020 年 12 月，公司向深交所创业板提交首次公开发行股票并上市申请。在该次创业板申报阶段，根据实际控制人的主动告知及主办券商、律师对公司及实际控制人报告期内的资金流水核查，确认该次股权转让系公司与郑文之间的关联交易，因此在创业板申报期间对该等关联交易予以披露，并由公司补充履行了关

联交易的相关内部审批程序。虽然该等关联交易在挂牌期间未对外披露，但是该等关联交易价格系根据康易捷账面净资产及评估值确定，转让价格公允、合理，未实际损害公司利益。

除上述关联交易事项以外，公司前次申报及挂牌期间不存在其他未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等。

2、公司在前次摘牌过程中异议股东情况、异议股东权益保护措施及执行情况，是否存在侵害异议股东的情形或纠纷

根据公司挂牌期间的公告文件以及公司提供的 2017 年第三次临时股东大会通知、议案、签到表、表决票、会议决议、会议记录等会议文件，2017 年 8 月 6 日，公司召开 2017 年第三次临时股东大会，审议通过《关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》《关于提请股东大会授权董事会及董事会授权的人员全权办理公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌及相关事宜的议案》，出席该次会议的股东共 11 人，累计持有公司股份 79,093,200 股，占公司股份总数的 100%；该次股东大会议案同意股数 79,093,200 股，占出席该次股东大会的股东所持有效表决权的 100%，无反对股数，无弃权股数。根据该次会议决议，因全体股东已经表决通过，故无需制定异议股东处置措施。

因此，公司在前次摘牌过程中不存在异议股东，不存在侵害异议股东的情形或纠纷。

3、摘牌期间信访举报及受处罚情况；摘牌期间的股权托管或登记场所、股权管理和股权变动情况，是否存在纠纷或争议

（1）摘牌期间信访举报及受处罚情况

根据信用中国（广东）出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，并经查询信用中国、国家企业信用信息公示系统、企查查网站、证券期货市场失信记录查询平台、广东省网上信访投诉平台、中国证监会、全国股转系统等网站公开信息，公司在摘牌期间不存在信访举报及受处罚情况。

（2）摘牌期间的股权托管或登记场所、股权管理和股权变动情况，是否存在纠纷或争议

①摘牌期间的股权托管或登记场所

公司股票自 2017 年 9 月 11 日起在股转系统终止挂牌。自公司终止挂牌之日起至 2019 年 1 月 27 日期间，公司股权未进行托管，由公司根据《公司法》等相关规定以制定股东名册的方式进行管理。终止挂牌后，公司股东人数未超过 200 人，因此，公司以股东名册的方式进行管理符合相关法律、法规的要求。

为规范企业股份管理，公司自愿在深圳前海股权交易中心有限公司进行股份托管。2018 年 12 月，公司分别召开第二届董事会第三次会议、2018 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于申请在深圳前海股权交易中心有限公司办理股份登记托管事项的议案》《关于授权董事会及董事会授权人员全权办理在深圳前海股权交易中心有限公司申请股份登记托管事项的议案》，并与深圳前海股权交易中心有限公司正式签署企业股份登记托管服务协议。2019 年 1 月 28 日，公司股份正式在深圳前海股权交易中心登记托管，登记代码为 162111。

根据深圳前海股权交易中心于 2024 年 8 月 1 日出具的《关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司的情况说明》，“自家鸿口腔在本中心办理股份托管登记业务之日起至本说明出具日，家鸿口腔未曾在本中心办理过挂牌与信息展示、发行等业务，家鸿口腔不存在违反与本中心签署的《股份登记服务协议》、本中心业务规则的行为。”

综上所述，公司在深圳前海股权交易中心进行股份登记托管已履行内部审议程序，且与深圳前海股权交易中心签署了股份登记服务协议，公司摘牌期间股权托管合规。

②股权管理和股权变动情况，是否存在纠纷或争议

公司摘牌期间总计发生过一次股份转让、一次减资，具体情况如下：

A、2019 年 6 月，股份转让

2019 年 4 月，珠海铧盈与盛盈四号签订《股权转让协议》，约定珠海铧盈将其持有的公司 206.64 万股股份以 3,000 万元的价格转让给盛盈四号。

2019 年 6 月 25 日，深圳前海股权交易中心有限公司出具《非上市股份公司股东名册》，上述股份转让完成过户登记手续。

本次股份转让完成后，公司的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	澔泓投资	4,047.9040	51.1789
2	安信德摩	765.3352	9.6764
3	君同投资	594.5800	7.5175
4	华泰瑞合	551.0400	6.9670
5	郑文	485.4000	6.1371
6	泰康拜博	388.0000	4.9056
7	李珺	306.8808	3.8800
8	杭州南海	207.0000	2.6172
9	盛盈四号	206.6400	2.6126
10	分享投资	206.6400	2.6126
11	吴迪	149.9000	1.8952
合计		**7,909.3200**	**100.0000**

B、2024 年 2 月，回购股份和减资

2023 年 12 月 14 日，公司召开 2023 年第三次临时股东大会，审议通过《关于回购盛盈四号持有的公司股份的议案》《关于减少一名股东及减少公司注册资本的议案》《关于修改公司章程的议案》，全体股东同意公司以人民币 19.36 元/股回购盛盈四号持有的公司 2,066,400 股股份，回购总价为 40,005,504 元。本次回购完成后，公司将注销盛盈四号持有的股份，公司注册资本由人民币 79,093,200 元变更为人民币 77,026,800 元。

2023 年 12 月 27 日，公司与盛盈四号就本次回购事项签署了《关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司之股份回购协议》。

2024 年 1 月 4 日，公司在深圳商报刊登了《减资公告》，载明公司注册资本由 7,909.32 万元减少至 7,702.68 万元，自公告之日起 45 日内，债权人有权至公司办理相关债权债务手续。截至 45 日公告期届满之日，公司未收到债权人要求办理债权债务手续的通知。

2024 年 2 月 22 日，深圳市市场监督管理局核准了公司本次减资的变更登记

手续。

本次回购和减资后，公司的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	澔泓投资	4,047.9040	52.5518
2	安信德摩	765.3352	9.9360
3	君同投资	594.5800	7.7191
4	华泰瑞合	551.0400	7.1539
5	郑文	485.4000	6.3017
6	泰康拜博	388.0000	5.0372
7	李珺	306.8808	3.9841
8	杭州南海	207.0000	2.6874
9	分享投资	206.6400	2.6827
10	吴迪	149.9000	1.9461
合计		**7,702.6800**	**100.0000**

公司摘牌期间上述股权变动均已签署相关协议并履行内部决策程序，股权变动合规，不存在纠纷或争议。

4、说明前次终止审核的原因/撤回申请的原因，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除

公司于 2020 年 12 月 2 日向深圳证券交易所申报了首次公开发行股票并在创业板上市申请文件，并于 2020 年 12 月 9 日获得受理。

2021 年 12 月 23 日，公司向深圳证券交易所提交了《深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司关于撤回首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的申请》，保荐人向深圳证券交易所提交了《国信证券股份有限公司关于撤回深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的申请》。

2021 年 12 月 23 日，深圳证券交易所出具深证上审〔2021〕535 号《关于终止对深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核的决定》，决定终止对公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核。

公司前次申报撤回的原因主要系受外部公共卫生事件影响，公司 2020 年度归属于母公司扣非净利润为 2,895.92 万元，利润规模较小；同时由于 2021 年 10

月中旬起人民币兑美元汇率升值趋势明显，受此影响公司 2021 年全年业绩未达到预期。因业绩规模较小，且与同期上会的企业相比，无明显优势，公司经过慎重考虑，决定撤回上市申请文件。

公司本次申请挂牌的报告期为 2022 年度和 2023 年度，报告期各期，公司主要财务数据如下：

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入（万元）	44,605.68	41,432.48
综合毛利率	37.72%	36.16%
营业利润（万元）	3,356.48	3,641.78
净利润（万元）	2,809.11	3,363.45
加权平均净资产收益率	5.27%	6.11%
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（万元）	2,629.95	3,055.47

由上表可知，公司报告期内业绩仍符合本次挂牌的条件，公司前次撤回申请不存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除的情形。

5、对照创业板申报文件信息披露内容、问询回复内容，说明本次申请挂牌文件与申报创业板信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因

（1）财务事项

公司在创业板申报期间公开披露材料涉及报告期为 2017 年 1 月至 2021 年 6 月，本次申报文件的报告期为 2022 年度和 2023 年度，本次申报与创业板申报文件的财务信息披露期间不存在重合，也不存在追溯调整情形。本次申请挂牌文件更新了公司的财务数据。

（2）业务事项

本次申请挂牌文件根据 2022 年和 2023 年期间公司新增子公司杭州家鸿、成都家鸿、珠海精齿、探方科技以及公司 2022 年新增骨粉骨膜类产品以及其他品牌种植体经销代理等情况对业务部分进行了更新。

（3）合规及公司治理方面

本次申报公司根据前次挂牌后的历史沿革、关联关系和董事、监事等情况对合规及公司治理部分进行了更新，会导致公司股东的持股比例、关联关系和公司

董事、监事等方面与前次申报存在一定的差异。

综上所述，本次申请挂牌文件与申报创业板信息披露文件，除因内容与格式准则要求不同以及因报告期不同相应进行的更新外，不存在重大差异和遗漏。

6、说明创业板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露

公司本次申请挂牌文件系按照《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》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 2 号—公开转让股票申请文件》等有关规定履行信息披露义务，创业板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中均已充分披露。

7、说明公司是否存在重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性

公司前次创业板申报审核期间，公众媒体对公司的申报及审核进度等情况进行了跟踪报道，部分媒体对招股说明书、审核问询及回复中内容进行了转载。除上述转载、公告等情形外，截至本回复出具之日，媒体公开发表的主要质疑性报道情况如下：

序号	时间	媒体名称	报道标题	主要关注点
1	2020-12-16	蓝鲸财经	家鸿口腔冲击“假牙第一股”，业务不稳定性一箩筐	1、毛利率持续下滑； 2、应收账款持续上升
2	2021-03-08	资本市场周刊	聚焦 IPO|家鸿口腔现金流向左、业绩向右，管理漏洞令人担忧	1、应收账款持续上升； 2、子公司受到行政处罚； 3、商誉减值风险
3	2021-12-22	中沪网	家鸿口腔股权转让定价存疑，与泰康拜博紧密联系或存利益输送	1、历史沿革中股权转让定价公允性； 2、与泰康拜博之间是否存在利益输送
4	2021-12-22	IPO 日报	家鸿口腔冲刺 IPO，财务投资“变身”实控人，研发人员主要精力却不在研发？	研发人员定义的合理性
5	2021-12-24	叩叩财讯	家鸿口腔 IPO“中国好同学”输送千万利益 实控人疑涉明星清税疑云	1、与泰康拜博之间是否存在利益输送； 2、吴迪入股是否存在利益输送
6	2021-12-30	中国网财经	家鸿口腔上会前一天撤回 IPO 申请：业绩下滑“踩红线” 实控人同学低价入股引争议	1、供应商存在违规行为是否影响产品质量； 2、吴迪入股是否存在利益输送
7	2021-12-30	每日财报	营收多半来自境外关联交易遭质疑 家鸿口腔终止	1、与泰康拜博之间是否存在利益输送；

序号	时间	媒体名称	报道标题	主要关注点
			上市	2、市场服务费的合理性
8	2021-12-31	新京报	家鸿口腔撤回 IPO 申请：实控人蹊跷易主，利益输送疑云再起	1、创业板上市申请撤回的原因； 2、实际控制人变更的合理性； 3、吴迪入股是否存在利益输送； 4、应收账款持续上升
9	2022-01-05	中宏论资本	新三板间关联交易涉隐瞒	1、挂牌期间未披露转让康易捷股权的关联交易； 2、与泰康拜博之间是否存在利益输送

针对上述媒体报道主要关注点，本次核查和披露情况如下：

序号	关注要点	核查和披露情况
1	毛利率持续下滑	报告期内，公司毛利率呈上升趋势，变动具备合理性，与同行业不存在较大差异。 公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”中披露报告期内毛利率情况和变动原因，并在本回复“问题 8.关于其他事项”之“六、（一）4、结合市场情况、产品类型、销售及采购价格变动情况、公司议价及成本管控能力等，分析细分产品、细分区域（境内/境外）、细分模式毛利率变动的原因及合理性，细分产品毛利率及变动情况与可比公司是否存在较大差异，同类产品境内客户与境外客户毛利率差异情况及合理性”中分析细分毛利率情况、变动的原因及合理性。
2	应收账款持续上升	公司应收账款余额较大的原因合理，应收账款规模及周转率与可比公司不存在较大差异；公司催款措施有效性良好，应收账款内控制度建立健全并有效执行。 公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中披露应收账款回收的风险，并在本回复“问题 5.关于应收款项”中分析论证应收账款余额较大的原因、是否存在无法回收的风险以及说明公司采取的措施等。
3	子公司受到行政处罚	报告期内，公司及其子公司不存在受到行政处罚的情形。 公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、经营合规情况”中披露报告期内公司不存在因违反相关法律法规受到行政处罚的情形。
4	商誉减值风险	公司商誉未发生减值，商誉减值测试过程合理、谨慎，后续不存在较大的商誉减值风险。 公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量的分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“15.其他主要非流动资产”中披露了公司商誉的情况，并在本回复“问题 7.对外投资”之“一、（二）结合收购前后 ACER、珠海新茂、北京超尔的经营及财务情况、与公司业务的协同效应、资产评估情况（如有）等，说明收购相关标的原因及必要性，定价依据及公允性，交易对手方情况及关联关系，会计处理合规性；商誉减值测试情况及减值计提的充分性，相关参数设置与实际数据是否存在较大差异，是否合理、谨慎，后续是否存在较大的商誉减值风险，相关标的收购后业绩情况与收购时业绩预测情况是否相符”中分析公司是否存在商誉减值风险。
5	历史沿革中股权转让定价公允性	公司历史沿革中历次股权转让具备合理的背景、原因，定价公允。 公司已在本回复“问题 1.历史沿革”中说明并分析历次股权转让的原因、价格、定价依据及公允性等。

序号	关注要点	核查和披露情况
6	与泰康拜博之间是否存在利益输送	公司不存在低价引入股东泰康拜博以换取其客户资源和订单的情形。公司、实际控制人、董监高等其他核心人员或其近亲属不存在直接或间接在泰康拜博享有权益或利益的情形，增资过程不存在利益输送情形。 公司已在本回复“问题 1.历史沿革”中说明并分析泰康拜博入股和股权转让的背景、定价依据，是否存在利益输送等。
7	研发人员定义的合理性	公司按照员工所属部门及具体工作职责进行分类管理，将从事产品研发、技术研发和相关技术创新活动，以及从事前述研发活动管理工作的员工认定为研发人员，研发人员具有清晰的界定标准。 公司已在本回复“问题 8.关于其他事项”之“七、（一）3、说明研发费用的内控制度是否健全，是否建立跟踪管理系统；各期研发人员数量及学历情况，是否有效划分研发人员与其他人员；研发领料与生产领料能否合理区分，材料费增长原因，研发是否形成可对外销售的产成品、副产品及会计处理准确性；委托研发的合作背景及必要性、价格公允性、知识产权归属、费用约定及支付情况、费用核算及会计处理合规性；研发费用的归集是否真实、准确。”中说明分析公司研发人员相关情况。
8	吴迪入股是否存在利益输送	吴迪因看好医疗器械行业而愿意投资公司，参与 2016 年 4 月第一次定增，后续为了提前获得部分投资收益，其最终同意以与公司 2016 年第二次定增相同的价格转让部分老股，公司 2016 年 4 月第一次定增和 2016 年 12 月第二次定增的原因、目的、认购对象及公司议价能力均有较大差异，由此导致两次增资价格存在较大差异，具有合理性。 公司已在本回复“问题 1.历史沿革”中说明吴迪入股和股权转让的原因、定价依据以及分析两次定增价格差异的合理性。
9	实际控制人变更的合理性	出于公司发展的考虑王蓉不断减持公司股权且后续自愿放弃控制权，郑文投资入股公司至最终成为公司实际控制人系基于公司面临发展困境的背景、各方认可郑文的管理能力、郑文个人具有投资实力及管理意愿等多种因素结合导致，实际控制人变更具备合理性。 公司已在本回复“问题 1.历史沿革”中说明并分析实际控制人变更的过程以及历次股权转让的原因、价格、定价依据及公允性等。
10	挂牌期间未披露转让康易捷股权的关联交易	在创业板申报期间公司对该等关联交易予以披露，并由公司补充履行了关联交易的相关内部审批程序。虽然该等关联交易在挂牌期间未对外披露，但是该等关联交易价格系根据康易捷账面净资产及评估值确定，转让价格公允、合理，未实际损害公司利益。 公司已在本回复“问题 8.关于其他事项”之“八、（一）1、前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等，如存在，请详细说明相关情况，并说明公司及时任董监高、主办券商及律师的知情情况及依据”中补充说明转让康易捷股权相关情况。
11	供应商存在违规行为是否影响产品质量	公司产品质量符合境内外国家及行业标准，且公司已搭建了适合自身经营需要的质量管理体系，且在实际经营中得到有效执行，实现了经营管理制度对质量管理全过程的覆盖。公司主要供应商具备相应的资质，公司不存在医疗器械被召回的情形，不存在产品质量相关的诉讼纠纷、投诉或处罚情形。 公司已在本回复“问题 3.公司业务及技术”中补充说明公司质量管理体系及实施情况、主要供应商资质的情况以及公司报告期内不存在产品质量相关的处罚。
12	创业板上市申请撤回	公司前次创业板撤回主要因为业绩规模较小，公司报告期内业绩符合本次挂牌的条件，公司前次撤回申请不存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除的情形。

序号	关注要点	核查和披露情况
		公司已在本回复“问题 8.关于其他事项”之“八、（一）4、说明前次终止审核的原因/撤回申请的原因，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除”中补充说明了前次创业板撤回的原因及分析前次撤回不存在影响本次挂牌的相关因素且未消除的情形。
13	市场服务费的合理性	公司与境外服务商之间的合作为正常商业往来，公司与境外服务商之间无关联关系，市场服务费定价系双方商业谈判的结果，定价公允。公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2.期间费用主要明细项目”中披露市场服务费用金额及占比，并在本回复“问题 8.关于其他事项”之“七、（一）2、（2）市场服务费的内容、入账依据、变动原因及与业绩的匹配性”中分析市场服务费的内容和变动情况。

综上所述，与公司相关的媒体质疑不存在未解决或未合理解释、并对公司新三板挂牌申请造成重大不利影响的情况。

（二）请主办券商、律师、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师、会计师履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅前次挂牌提交的《公开转让说明书》、挂牌期间的全部公告文件、公司创业板申报相关信息披露文件、撤回申报的申请报告等资料，将上述文件与公司本次申请挂牌的申报文件进行对比，核查前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等，是否有信息披露的差异，并分析差异产生的原因；

（2）查阅公司摘牌时的股东大会会议文件、公司终止挂牌相关公告文件，了解公司在前次摘牌过程中异议股东情况、异议股东权益保护措施及执行情况，是否存在侵害异议股东的情形或纠纷；

（3）访谈公司实际控制人、董事会秘书、财务总监，了解前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等，以及时任董监高、主办券商及律师的知情情况；了解公司在前次摘牌过程中异议股东情况；了解公司创业板申报情况、信息披露存在的差异情况及原因以及前次创业板撤回申请的原因；

（4）获取公司摘牌期间信访举报及受处罚情况的说明，查询信用中国、国家企业信用信息公示系统、企查查网站、证券期货市场失信记录查询平台、广东省网上信访投诉平台、中国证监会、全国股转系统等公开信息网站，了解公司摘

牌期间信访举报及受处罚情况；

（5）查阅公司与深圳前海股权交易中心有限公司签署的股份登记服务协议、深圳前海股权交易中心登记企业名录，查阅公司办理股份托管相关的“三会”会议文件，取得公司关于股权托管情况的说明以及深圳前海股权交易中心出具的《关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司的情况说明》，了解摘牌期间的股权托管或登记场所，股权托管的合规性；

（6）查阅公司提供的股东名册、工商登记资料，并且对公司全体股东进行了访谈，了解公司摘牌期间股权变动合规性，是否存在纠纷或争议；

（7）通过“微软必应”、“企查查”等网站及微信主流财经类公众号等新媒体检索了公司自前次创业板申请受理至本回复出具之日相关媒体报道的情况，并针对相关媒体质疑事项进一步核查是否存在信息披露问题或对本次申请挂牌构成实质性障碍的情形，是否存在重大舆情。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师、会计师认为：

（1）公司存在一项在前次挂牌期间未披露、但在前次创业板申报期间已经补充披露的深圳德安捷数位科技有限公司股权转让的关联交易的情形。上述关联交易系公司与实际控制人之间的交易，除公司实际控制人外的公司其他时任董监高、时任主办券商及律师在交易发生时并不知晓代持情况。在创业板申报阶段，根据公司及实际控制人的主动告知及主办券商、律师对公司及实际控制人报告期内的资金流水核查，确认该次股权转让系公司与郑文之间的关联交易，因此在创业板申报期间对该等关联交易予以披露，并由公司补充履行了关联交易的相关内部审批程序。虽然该等关联交易在挂牌期间未对外披露，但是该等关联交易价格系根据康易捷账面净资产及评估值确定，转让价格公允、合理，未实际损害公司利益。除上述关联交易事项以外，公司前次申报及挂牌期间不存在其他未披露的代持、关联交易或特殊投资条款。

（2）公司在前次摘牌过程中不存在异议股东，不存在侵害异议股东的情形或纠纷。

（3）公司摘牌期间不存在信访举报及受处罚情况；公司摘牌后于 2019 年 1

月 28 日自愿在深圳前海股权交易中心进行了股份托管，股份托管程序合法合规；公司摘牌期间的股权变动均已签署相关协议并履行内部决策程序，股权变动合规，不存在纠纷或争议。

（4）公司前次撤回申请不存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除的情形。

（5）本次申请挂牌文件与申报创业板信息披露文件除因内容与格式准则要求不同以及因报告期不同相应进行的更新外，不存在重大差异和遗漏。

（6）创业板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中均已充分披露。

（7）截至本回复出具之日，针对媒体报道中涉及的事项，公司已在本次挂牌申请文件中进行了充分披露和说明，不构成本次挂牌的实质性障碍。

（三）请主办券商、律师对摘牌期间股权托管及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议发表明确意见，并说明确权核查方式的有效性

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了以下核查程序：

（1）查阅公司与深圳前海股权交易中心有限公司签署的股份登记服务协议、深圳前海股权交易中心登记企业名录，查阅公司办理股份托管相关的“三会”会议文件，取得公司关于股权托管情况的说明以及深圳前海股权交易中心出具的《关于深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司在股份登记托管期间相关情况的说明》，了解摘牌期间的股权托管或登记场所，股权托管的合规性；

（2）查阅公司提供的股东名册、工商登记资料，确认股份变动公司《股东名册》的更新情况；

（3）查阅公司摘牌期间涉及股份转让的转让协议，确认该等文件形式和内容的合法有效性，了解股份转让的转让双方、转让数量、转让价格信息；查阅股份转让相关的价款支付凭证，确认股份转让的价款支付情况；

（4）查阅公司摘牌期间定向减资事宜涉及的“三会”会议文件，了解定向减资程序的合法合规性；查阅公司与减资股东签署的《股份回购协议》，了解股份回购的具体数量、价格信息；查阅股份回购价款的支付凭证，确认股份回购款

项的支付情况；访谈减资股东，确认股份回购的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（5）查阅公司股东核查表，并对全体股东进行访谈，确认公司股东历次股份变动是否出于其真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷；确认公司股东所持公司股权权属是否清晰，是否存在权属争议或纠纷；

（6）查询中国裁判文书网、中国法院公告网、中国执行信息公开网等公开信息网站，确认是否存在与公司相关的股权争议、诉讼或纠纷。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

公司摘牌后于2019年1月28日自愿在深圳前海股权交易中心进行了股份托管，股份托管程序合法合规；公司摘牌期间的股权变动均已签署相关协议并履行内部决策程序，股权变动合规，不存在纠纷或争议；主办券商和律师针对摘牌期间股权变动的确权核查方式有效。

（四）请主办券商、会计师说明IPO上市中介费用核算的具体内容及依据，是否符合《企业会计准则规定》。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（1）说明IPO上市中介费用核算的具体内容及依据

公司IPO上市中介费用核算的具体内容包括与上市申请相关的保荐费、审计费、律师费，合计683.50万元。2020年12月公司向深圳市证券交易所报送深市创业板申请材料，2021年12月终止审核，公司在2021年当年对前述IPO上市中介费均进行了费用化处理。

公司IPO上市中介费用核算的依据包括：

①《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第三十三条规定：“交易费用，是指可直接归属于购买、发行或处置金融工具的增量费用。增量费用是指企业没有发生购买、发行或处置相关金融工具的情形就不会发生的费用，包括支付给代理机构、咨询公司、券商、证券交易所、政府有关部门等的手续费、佣

金、相关税费以及其他必要支出，不包括债券溢价、折价、融资费用、内部管理成本和持有成本等与交易不直接相关的费用；”

②《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》第二十三条规定：“与权益性交易相关的交易费用应当从权益中扣减。企业发行或取得自身权益工具时发生的交易费用（例如登记费，承销费，法律、会计、评估及其他专业服务费用，印刷成本和印花税等），可直接归属于权益性交易的，应当从权益中扣减。终止的未完成权益性交易所发生的交易费用应当计入当期损益。”

（2）公司 IPO 上市中介费用核算符合《企业会计准则》规定

前次申报周期中，公司就 IPO 事项与中介机构签署了保荐协议或专业服务协议，所发生的保荐、审计、律师费用为可直接归属于公开发行股票目的而发生的增量费用，属于《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第三十三条中规定的交易费用。

公司于 2020 年 12 月获深市创业板 IPO 受理，但 2021 年 12 月审核终止，即该次 IPO 上市事项为终止的未完成的权益性交易，根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》第二十三条，相应交易费用应当计入当期损益。

2、核查意见

综上所述，主办券商、会计师认为公司前次 IPO 上市申报中介费用核算的具体内容及依据符合《企业会计准则》相关规定。

九、关于其他事项

（一）结合报告期内净利润情况说明公司多次分配股利的原因、必要性、对公司财务状况、生产经营产生的影响，是否对新老股东的利益产生重大影响，是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规

1、公司说明

（1）报告期内公司多次分配股利的原因、必要性

2019 年度以来，公司实施了较为积极的利润分配政策，重视对股东的合理投资回报，公司历年的分红情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
归属于母公司股东的净利润	2,830.71	3,316.66	4,863.77	3,249.55	4,419.60
现金分红	3,954.66	1,581.86	-	1,186.40	1,028.21
现金分红金额占当年归母净利润占比（注）			50.28%	36.51%	23.26%

注：1、考虑到 2021 年因创业板申报期间未进行现金分红的因素，报告期内现金分红比例为报告期内现金分红金额占 2021-2023 年度归母净利润合计数的比重；2、剔除 ARCHina 长期股权投资减值损失和投资亏损、LD 单项计提坏账准备，2022 年度和 2023 年度归母净利润分别为 4,326.93 万元和 4,765.76 万元。剔除后报告期内现金分红比例为 39.67%。

如上表所示，在没有特殊原因的情况下，2019 年度以来公司每年均会进行一定比例的现金分红。由于 2021 年公司处于创业板审核期间，因此当年未进行利润分配。

因前期申报创业板 IPO 导致 2021 年度未能进行分红，加上撤回创业板 IPO 申请，股东对公司的未来发展存在一些疑虑，为了给全体股东以信心，在考虑了资产负债情况、现金储备以及未来现金流量等因素后，公司在 2022 年度和 2023 年度对累计未分配利润进行分配，现金分红合计 5,536.52 万元。综合来看，报告期内 2022 年和 2023 年度合计分红金额占 2021-2023 年度同期归母净利润的比重为 50.28%，考虑到 ARCHina 长期股权投资减值损失和投资亏损、LD 单项计提坏账准备对 2022 年度和 2023 年度经营业绩的影响，剔除后报告期内累计现金分红占 2021-2023 年归母净利润的比重为 39.67%，比 2020 年度的 36.51%略高，处于相对合理的水平。

综上所述，报告期多次分配股利具有必要性和合理性。

（2）报告期内分配股利对公司财务状况、生产经营产生的影响

报告期内，公司主要财务数据及指标如下：

项目	2023-12-31/2023 年度	2022-12-31/2022 年度
资产负债率	23.00%	12.27%
流动比率（倍）	1.96	3.60
速动比率（倍）	1.62	3.00
利息保障倍数（倍）	61.42	82.11
营业收入（万元）	44,605.68	41,432.48
净利润（万元）	2,809.11	3,363.45

项目	2023-12-31/2023 年度	2022-12-31/2022 年度
经营活动产生的现金流量净额（万元）	6,425.69	3,919.02
货币资金（万元）	7,361.28	5,012.63

如上表所示，总体来看，公司在当年现金分红后，未造成公司货币资金不足，现金流量恶化的情形，同时公司 2022 年度和 2023 年度分别实现了 3,919.02 万元和 6,425.69 万元经营活动净现金流入，公司现金储备及现金流情况较好，截至 2023 年末，公司货币资金余额为 7,361.28 万元，能够满足公司的日常经营需求。报告期各期末，公司资产负债率分别为 12.27%和 23.00%，利息保障倍数分别为 82.11 倍和 61.42 倍，公司偿债能力良好，资产负债结构处于较合理的水平。

综上所述，公司报告期内股利分配对公司财务状况、生产经营影响较小。

（3）是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，是否对新老股东的利益产生重大影响

①报告期内分红所履行的内部决策程序

分红时间	分红金额（万元）	董事会决策	股东大会决策
2022 年 5 月 31 日	1,581.86	第三届董事会第四次会议审议通过	2021 年年度股东大会审议通过
2023 年 3 月 27 日	3,954.66	第三届董事会第十次会议审议通过	2023 年第一次临时股东大会审议通过

②是否符合《公司法》《公司章程》相关规定

《公司法》	《公司章程》	公司情况	是否合法合规
公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。	同《公司法》	2022 年度和 2023 年度均已按照年度净利润的 10%提取法定盈余公积金	是
公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。	同《公司法》	公司不存在以前年度未弥补亏损	是
公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会或股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。	同《公司法》	公司未提取任意公积金	是
公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，有限责任公司按照股东实缴的出资比例分配利润，全体股东约定不按照出资比例分配利润的除外；股份有限公司按照股东所持有的股份比例分配利润，公司章程另有规定的除外。	同《公司法》，按照股东持有的股份比例分配。	全体股东同意按照利润分配方案分配	是

《公司法》	《公司章程》	公司情况	是否合法合规
公司违反本法规定，在弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东应当将违反规定分配的利润退还公司。	同《公司法》	公司未在弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润	是
公司持有的本公司股份不得分配利润。	同《公司法》	公司不持有本公司的股份	是

综上所述，公司上述分红事项已经公司董事会及股东大会审议通过，履行了必要的内部决策程序，决策程序合法合规；公司报告期内分配股利严格按照《公司法》《公司章程》中规定的利润分配政策执行，不存在违反《公司法》或《公司章程》相关规定的情形。

在股利分配过程中，全体股东按持有公司股权比例享有，不存在区别对待新老股东的情形。同时，公司 2024 年 6 月 13 日召开的 2023 年年度股东大会审议通过了《关于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌前滚存利润分配方案的议案》，同意本次挂牌前的滚存利润将由挂牌后的新老股东持股比例共享。因此，公司报告期内历次分配股利不会对新老股东的利益产生重大影响。

（4）所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规

报告期内，公司历次分红过程中涉及的个人所得税公司代扣代缴情况如下：

利润分配决议时间	股东名称	股东性质	税款缴纳情况
2022 年 5 月 31 日	澔泓投资	有限合伙企业，控股股东	澔泓投资已经履行代扣代缴义务，郑文、王蓉、谢金龙三人已缴纳个人所得税
	君同投资	有限合伙企业，实际控制人控制的企业	君同投资已经履行代扣代缴义务，郑文、曾胜山、高峰三人已缴纳个人所得税
	郑文	自然人	公司已经履行了代扣代缴义务，郑文、李珺、吴迪已缴纳了个人所得税
	李珺		
	吴迪		
	泰康拜博	有限责任公司，外部股东	根据《企业所得税法》的规定，符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益免征企业所得税，因此，公司无代扣代缴义务。
	安信德摩	有限合伙企业，外部投资机构	根据《财政部、国家税务总局关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》（财税[2008]159 号文）的规定，合伙企业股东取得分红，合伙企业以每一个合
	华泰瑞合		
	杭州南海		
	盛盈四号		

利润分配决议时间	股东名称	股东性质	税款缴纳情况
	分享投资		伙人为纳税义务人，公司无代扣代缴义务。
2023 年 3 月 27 日	澔泓投资	有限合伙企业，控股股东	澔泓投资已经履行代扣代缴义务，郑文、王蓉、谢金龙三人已缴纳个人所得税
	君同投资	有限合伙企业，实际控制人控制的企业	君同投资已经履行代扣代缴义务，郑文、曾胜山、高峰三人已缴纳个人所得税
	郑文	自然人	公司已经履行了代扣代缴义务，郑文、李珺、吴迪已缴纳了个人所得税
	李珺		
	吴迪		
	泰康拜博	有限责任公司，外部股东	根据《企业所得税法》的规定，符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益免征企业所得税，因此，公司无代扣代缴义务。
	安信德摩	有限合伙企业，外部投资机构	根据《财政部、国家税务总局关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》（财税[2008]159 号文）的规定，合伙企业股东取得分红，合伙企业以每一个合伙人为纳税义务人，公司无代扣代缴义务。
	华泰瑞合		
	杭州南海		
	盛盈四号		
	分享投资		

如上表所示，报告期内历次分红过程中，公司均已根据相关法律法规代扣代缴了个人所得税，公司纳税情况合法合规。

2、中介机构核查情况

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了以下核查程序：

①获取并查阅报告期内公司历次分红的董事会和股东大会决议，查看公司现金分红的银行流水单据，了解报告期内公司历次现金分红方案及执行情况；

②访谈公司董事会秘书、财务总监，查阅公司各期财务报表，了解公司报告期内多次分配股利的背景和原因、必要性，核查报告期内历次现金分红对资产负债率、流动比率、公司资金情况等的影响，判断现金分红是否对公司财务状况、生产运营造成不利影响；

③查阅《公司法》《公司章程》，结合现金分红的具体事项，分析现金分红决

议是否符合公司章程安排和法律规定，全体股东是否按持有公司股权比例享有；同时核查本次挂牌前滚存利润分配方案，核查是否对新老股东的利益产生重大影响；

④查阅报告期内历次分红时公司、澔泓投资、君同投资代扣代缴个人所得税的申报文件和税务局完税证明，核查现金分红代扣代缴情况。

（2）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

①公司报告期内多次分配股利，主要是因前期申报创业板 IPO 导致 2021 年度未能进行分红，加上撤回创业板 IPO 申请，股东对公司的未来发展存在一些疑虑，为了给全体股东以信心，基于合理回报股东而做出的利润分配行为，具有必要性；报告期内分配股利对公司财务状况、生产经营影响较小。

②报告期内，公司分红已履行相应内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定，不会对新老股东的利益产生重大影响；报告期内历次分红过程中，公司均已根据相关法律法规代扣代缴了个人所得税，公司纳税情况合法合规。

（二）公司共有员工 1,624 人，请公司结合工作岗位划分情况，说明公司各岗位人员与公司业务的匹配性，公司是否建立完善的劳动用工和职工权益保障制度，是否存在劳务纠纷，如有请说明具体情况

1、公司说明

（1）结合工作岗位划分情况，说明公司各岗位人员与公司业务的匹配性

截至 2023 年 12 月 31 日，公司共有员工 1,624 人，前述公司总人数按工作岗位进行划分的构成情况如下：

工作岗位	人数	占比
研发人员	172	10.59%
生产人员	1,164	71.67%
销售人员	165	10.16%
行政管理人员及其他人员	123	7.57%
合计	**1,624**	**100.00%**

上述相关工作岗位对应公司内部主要组织设置及其相应职能的情况如下：

工作岗位	对应主要内部组织设置	相应职能
研发人员	研发中心	研发中心的工作职责是顺应行业发展趋势，推动技术创新、工艺优化改造和产品开发，管理研发项目，与各部门协作，保护知识产权，提供技术支持，提升公司核心竞争力，进行知识管理，合理分配预算，并确保研发活动符合法规标准。
生产人员	制造中心、品质技术中心等	制造中心的主要任务是制定生产计划，对生产活动进行监督、管控，保证公司的产能和产品质量，下设活动部、固定部、正畸工作室和 PMC。 活动部、固定部和正畸工作室分别负责活动义齿、固定义齿和正畸产品的工艺制作，结合产能协调各自的生产任务，改善相关产品工艺，辅助销售进行推广，配合 PMC 部对剩料、废料、退料进行回收、保管和记录；PMC 主要负责生产流程的安全控制、标准化生产管理（SOP）效率管理。
		品质技术中心主要职责是负责原材料和产品质量的检验与验收，监督技术工艺标准的执行情况，建立和运行公司质量管理体系，对公司操作工进行技术培训，持续提升产品质量。
销售人员	营销中心	营销中心分为市场部和销售部两个部门，主要负责业务开发和回款。销售部主要负责国内终端客户的开发和渠道建设，以及各地区业务员的管理和绩效考核。市场部主要负责展会，跟踪市场动态，调整公司的市场策略，为公司的战略决策提供市场的支持。
行政管理人员及其他人员	行政人力资源部、采购中心、审计部、财务中心、证券部、信息管理中心等	行政人力资源部的主要职责是完善公司各项人事行政制度，根据公司规划组织实施招聘、培训，协调内部劳动关系，管理公司后勤，策划组织公司各种文化活动。
		采购中心主要是根据公司各部门要求进行月度采购和临时性采购，包括筛选供应商，确定合同条款，对公司库存周转进行管理。
		财务中心主要负责公司日常财务管理、资金审批，执行公司的财务制度，提供董事会和管理层决策需要的财务数据，根据月度、季度、年度财务报表进行经营情况分析，对接与财务相关的政府部门，对公司的外汇进行管理，管理公司应收账款，催促业务员回款，编制财务预算等工作。
		审计部主要负责公司、控股子公司内部控制制度执行情况的有效性检查和评估，建立反舞弊机制，确保公司及控股子公司严格执行内部控制制度。内部审计部门对审计委员会负责，向审计委员会报告工作。
		证券部的主要职责是负责公司与投资者之间的信息沟通；负责信息披露工作；负责与监管机构外联工作；负责监管文件处理。
		信息管理中心主要职责是负责公司 IT 资源管理，维护和管控公司各系统及网络架构，就公司相关业务与第三方技术服务公司开展合作。

根据《审计报告》以及同行业可比公司公开披露的年度报告，截至 2023 年 12 月 31 日，公司的主营业务、财务数据、员工人数及同行业公司同期的业务经营、员工人数等具体情况如下：

公司名称	主营业务	营业收入	员工总人数及其主要构成

公司名称	主营业务	营业收入	员工总人数及其主要构成
家鸿口腔	固定义齿、活动义齿和正畸产品的研发、生产及销售；口腔修复类医疗器械产品经营销售	44,605.68万元	总人数：1,624，其中研发人员172 名、生产人员 1,164 名、销售人员 165 名、行政管理人员及其他人员 123 名
现代牙科（3600.HK）	固定义齿、活动义齿器材及其他订制器材的生产、销售等	317,204.80万港元	总人数：7,035，其中生产人员4,831 名、一般管理层人员 728名、客户服务人员 519 名
佳兆业健康（0876.HK）	齿科相关业务与健康康复相关业务等	18,588.20万港元	总人数：893，其中全职人员 871名、兼职人员 22 名
赢冠口腔（838197.OC）	用于口腔治疗、修补的设备及器械的生产和销售	3,908.71万元	总人数：219，其中行政人员 2名、生产人员 114 名、销售人员24 名、技术人员 62 名、财务人员 7 名、管理人员 10 名
家红齿科（873389.OC）	活动义齿、固定义齿的加工销售、口腔医疗门诊	4,525.00万元	总人数：243，其中生产人员 137名，行政人员 7 名，财务人员 7名，销售人员 57 名，技术人员35 名

结合上表，公司业务规模与员工人数、工作岗位设置等情况相对应，与同行业公司同期业务经营与人员的对应、匹配情况不存在明显差异。

综上所述，公司内部组织及工作岗位设置健全、合理，所配备的员工能够覆盖公司日常业务经营等相关活动，与公司业务体量相匹配。

（2）公司是否建立完善的劳动用工和职工权益保障制度，是否存在劳务纠纷，如有请说明具体情况

①关于公司劳动用工和职工权益保障制度

公司已建立完善的劳动用工和职工权益保障制度，主要制度及其内容如下：

主要制度或文件名称	主要内容
人力资源管理控制程序文件	适用于公司全体人员人力资源的相关工作要求等，包括对人员内部招聘、不同级别岗位人员基本能力要求、入职、转正、晋升、岗位调动/异动、离职等事项的程序控制及具体管理规则，以及对应的如《培训控制程序》《记录控制程序》《出差/外出申请流程》《离职申请流程》等相关配套程序文件及格式表格等。
人事流程及管理规定	包括对公司人员编制管理（含编制原则、编制分类、编制管理权限、用人申请）、招聘管理（含聘用原则、招聘制约、招聘渠道、招聘实施原则、招聘流程、背景调查、报批等）、录用管理（含报到、不予办理入职情形、背景复核、入职手续办理、厂牌和 ID 卡管理、劳动合同等新签或续签管理、员工着装规定、保密竞业协议、职业健康体检、入职培训等）以及试用转正管理、考勤管理、加班请假管理等具体要求，以及对应的适用文件和记录等。
员工手册	涵盖公司价值观、聘用离职管理、行为规范管理、考勤请假管理、薪酬绩效管理、员工福利管理、晋升培训管理、加班管理等劳动

主要制度或文件名称	主要内容
	用工和职工权益保障相关的具体规则。
公司员工福利手册	涵盖公司为员工购买社保及公积金、其他补助福利、餐饮补贴、水电补助、高温补助、服装补助、其他效益奖金、健康体检、培训与学习以及关于员工生日、结婚、生育和相关节假日的其他福利等发放规定。

除上述劳动人事的主要管理制度外，公司亦制定和执行了相关配套实施办法及文件等。截至本回复出具之日，公司已建立完善的劳动用工和职工权益保障制度。

②关于是否存在劳务纠纷

截至本回复出具之日，公司下属子公司北京超尔存在 1 起未决劳动争议案件，具体情况如下：

峰为北京超尔前员工，2024 年 4 月因未与北京超尔就劳动合同解除、加班及绩效工资支付等事宜达成一致意见，当月起未实际继续参与工作，北京超尔已向其支付 4 月工资（固定底薪加绩效）4,722.39 元，并于当月 22 日通知其解除劳动合同。离职后，峰提起劳动仲裁，要求北京超尔：A、支付 2024 年 4 月 1 日至 2024 年 4 月 22 日期间工资 7311.00 元；B、支付违法解除劳动合同赔偿金 154,603.75 元；C、支付 2017 年 9 月 30 日至 2024 年 4 月 22 日未休带薪年假工资 27,417.42 元；D、支付 2017 年 9 月 30 日至 2024 年 4 月 22 日休息日加班工资 269,815.36 元；E、支付 2023 年 6 月 1 日至 2023 年 8 月 5 日绩效工资 2,880.00 元；F、支付 2024 年 2 月 1 日至 2024 年 2 月 29 日绩效工资 2,160.00 元；G、支付 2024 年 3 月 1 日至 2024 年 3 月 31 日绩效工资 630.00 元。

北京市昌平区劳动人事争议仲裁委员会于 2024 年 7 月 11 日作出京昌劳人仲字[2024]第 4225 号《裁决书》，裁决北京超尔自《裁决书》生效之日起十日内，支付违法解除劳动合同赔偿金 147,638.82 元，并驳回申请人的其他仲裁请求。目前，北京超尔已就该仲裁裁决向北京市昌平区人民法院提请诉讼，相关案件尚在审理中。

该员工离职前为北京超尔基底冠形态修整部门的生产员工，主要从事牙冠带入等的生产操作，上述劳动争议事项不会对公司日常生产经营产生重大不利影响。

根据公司及其子公司所在地主管部门出具的涵盖人力资源与社会保障等领

域的无违法违规证明相关信用报告，并经查询信用中国、中国裁判文书网、中国法院公告网等公开信息网站，报告期内，除上述劳动纠纷争议案件外，公司及其子公司未发生其他劳动或劳务纠纷、争议，亦不存在其他劳动仲裁或诉讼案件、相关行政处罚等。

2、中介机构核查情况

（1）核查程序

主办券商、律师执行了如下核查程序：

①获取并查阅公司报告期内的员工花名册、内部组织架构、相关部门职责说明文件以及报告期内公司经营管理层与人力资源等相关部门人员就业务经营计划、组织岗位设置、人员结构、招聘计划及预算等会议召开纪要，了解公司员工构成、工作岗位划分及对应业务经营计划等情况；

②查阅《审计报告》及同行业上市或挂牌公司公开披露的 2023 年年度报告文件，了解、对比公司及同行业公司业务体量、财务数据等与岗位员工设置的具体匹配、对应情况；

③获取并查阅公司已建立、执行的劳动用工及职工权益保障相关制度及配套文件等，并向公司人力资源有关人员了解了关于公司内部劳动管理及保障相关制度的实际执行情况等；

④获取并查阅公司现存未决劳务纠纷的相关仲裁、诉讼全套材料以及公司出具的关于劳动人事情况的书面说明，并向公司有关人员了解了关于前述劳动争议纠纷的具体情况与处理进展等；

⑤查阅公司及其子公司所在地主管部门出具的涵盖人力资源与社会保障等领域的无违法违规证明相关信用报告，并查询信用中国、中国裁判文书网等公开信息网站，了解公司及其子公司是否存在劳动人事相关诉讼、仲裁及行政处罚等。

（2）核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

①公司业务规模与员工人数、工作岗位设置等情况相对应，与同行业公司同期业务经营与人员的对应、匹配情况不存在明显差异；公司内部组织及工作岗位

设置健全、合理，所配备的员工能够覆盖公司日常业务经营等相关活动，与公司业务体量相匹配。

②公司已建立完善的劳动用工和职工权益保障制度。截至本回复出具之日，公司子公司北京超尔存在 1 起未决劳动争议案件，不会对公司日常生产经营产生重大不利影响。报告期内，除上述劳动纠纷争议案件外，公司及其子公司未发生其他劳动或劳务纠纷、争议，亦不存在其他劳动仲裁或诉讼案件、相关行政处罚等。

（三）说明货币资金余额与贷款余额均较高的原因及合理性，资金使用效率是否存在不足，货币资金余额是否真实，使用是否受限

1、公司说明

（1）说明货币资金余额与贷款余额均较高的原因及合理性，资金使用效率是否存在不足

报告期各期末，公司货币资金余额与贷款余额具体情况如下：

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31
货币资金余额①	7,361.28	5,012.63
贷款余额②	7,013.89	-
存贷比③=②/①	95.28%	0.00%

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 5,012.63 万元和 7,361.28 万元，货币资金余额呈现较高的主要原因为公司货币资金余额以覆盖安全储备和必要流动性为原则，通常公司于年末会持有 1-2 个月经营活动所需的现金，以满足春节前后的日常原材料采购、人员薪酬等营运资金需求和资金周转需要。报告期各期末，公司货币资金余额较高具有合理性。

报告期各期末，公司贷款余额分别为 0.00 万元和 7,013.89 万元，存贷比分别为 0.00%和 95.28%，呈现增长趋势且维持较高水平，主要原因系公司 2023 年末新增流动资金贷款所致。2023 年度，公司新增短期借款，主要原因为：①由于境内外客户的回款时间与公司货币资金余额可能存在不匹配情形，随着公司营业规模的扩大，公司通过新增银行贷款解决日常原材料采购、人员薪酬等营运资金需求和资金周转需要；②公司净资产规模较大，资产负债率水平较低，通过银

行贷款维护与银行的良好关系，获得充足的授信额度，优化资产负债结构，提高资金运营效率。

综上所述，报告期各期末，公司货币资金余额和贷款余额均较高具有合理性，不存在资金使用效率不足的情形。

（2）货币资金余额是否真实，使用是否受限

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 5,012.63 万元和 7,361.28 万元，主要构成为银行存款。经对报告期各期末银行存款情况进行函证，公司货币资金余额真实、准确。

报告期各期末，公司货币资金中受限资金为保函保证金和境外信用卡保证金，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31
保函保证金	5.00	7.65
信用卡保证金	33.11	32.28
合计	**38.11**	**39.93**

报告期各期末，公司货币资金中受限资金分别为 39.93 万元和 38.11 万元，占各期末货币资金余额的比例分别为 0.80%和 0.52%，占比较低。除上述保函保证金和信用卡保证金外，公司各期末货币资金中无其他因抵押、质押或冻结等对使用有限制、有潜在回收风险的款项。

综上所述，公司货币资金余额与贷款余额均较高的原因为公司以覆盖安全储备和必要流动性为原则，通过新增银行贷款满足公司营运资金需求和资金周转需要，并同时优化资产负债结构，提高资金运营效率。货币资金余额与贷款余额均较高具有合理性，公司不存在资金使用效率不足的情形。公司货币资金余额真实，除保函保证金和信用卡保证金外不存在其他使用权受限的情形。

2、中介机构核查情况

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

①查阅公司货币资金相关的内部控制制度，检查相关管理制度是否完善并有

效执行；

②查阅公司银行存款日记账、货币资金科目余额表等资料，并获取公司开户清单，复核公司银行存款账户的完整性；

③对公司财务负责人进行访谈，了解公司货币资金具体构成及存放情况、银行借款具体构成及使用计划，及期末货币资金余额水平、融资规模的合理性；

④获取公司的银行对账单、银行日记账，了解大额货币资金流出和流入的业务背景，核查是否存在大额异常流水；

⑤获取公司报告期内银行借款合同、银行回单；查阅公司借款合同约定的资金用途，了解公司借款的必要性和合理性；

⑥对各期末货币资金进行函证，确认公司货币资金期末余额的准确性、使用权受限情况。

（2）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

①公司货币资金余额与贷款余额均较高的原因为公司以覆盖安全储备和必要流动性为原则，通过新增银行贷款满足公司营运资金需求和资金周转需要，并同时优化资产负债结构，提高资金运营效率。货币资金余额与贷款余额均较高具有合理性，公司不存在资金使用效率不足的情形。

②公司货币资金余额真实，除保函保证金和信用卡保证金外不存在其他使用权受限的情形。

（四）说明各期政府补助金额，将政府补助认定为与收益相关或与资产相关的确认依据、相关会计处理情况及合规性，计入经常性损益或非经常性损益的依据，是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定，公司对政府补助是否存在重大依赖

1、公司说明

（1）说明各期政府补助金额，将政府补助认定为与收益相关或与资产相关的确认依据、相关会计处理情况及合规性，计入经常性损益或非经常性损益的依据，是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定

①说明各期政府补助金额，将政府补助认定为与收益相关或与资产相关的确认依据、相关会计处理情况及合规性

报告期内，公司取得的与资产相关的政府补助和 10 万元以上与收益相关的政府补助的具体情况如下：

A、2023 年度

单位：万元

序号	补助项目	补助金额	补助收到年度	补助类型	计入科目	补助文件依据
1	深圳个性化口腔义齿激光 3D 打印技术工程实验室项目	59.31	2016	与资产相关	递延收益	深圳市龙华区科技创新局关于龙华区科技创新专项资金项目验收结论的通知
2	口腔义齿激光 3D 打印关键技术研发及产业化	5.08	2017	与资产相关	递延收益	广东省科学技术厅关于下达 2015 年度省应用型科技研发专项项目计划的通知
3	龙岗区经济与科技发展专项资金技术改造专项扶持	9.00	2016	与资产相关	递延收益	二〇一六年度龙岗区第二次政府扶持资金拟扶持企业和项目公示
4	氧化锆全瓷牙生产线的智能化改造	3.70	2016、2018	与资产相关	递延收益	《2016 年珠海市香洲区技术改造资金拟支持项目公示通告》;《关于下达香洲区 2018 年度技术改造项目资金的通知》
5	企业吸纳重点人群退增值税款（招用重点人员税收减免）	49.60	2023	与收益相关	其他收益	财政部税务总局人力资源社会保障部农业农村部关于进一步支持重点群体创业就业有关税收政策的公告
6	企业吸纳重点人群减免城建税	41.28	2023	与收益相关	其他收益	财政部 税务总局 人力资源社会保障部农业农村部关于进一步支持重点群体创业就

序号	补助项目	补助金额	补助收到年度	补助类型	计入科目	补助文件依据
						业有关税收政策的公告（财政部 税务总局 人力资源社会保障部农业农村部公告2023年第15号）
7	2022年高新技术企业认定后奖励	20.00	2023	与收益相关	其他收益	关于开展金湾区2022年高新技术企业认定后奖励和创新创业大赛奖励申报的通知
8	2023年科技创新专项资金（2022年国家高新技术企业认定奖励）	20.00	2023	与收益相关	其他收益	《深圳市龙华区人民政府办公室关于印发深圳市龙华区科技创新专项资金实施细则（修订）的通知》（深龙华府办规〔2020〕4号）；2023年科技创新专项资金（2022年国家高新技术企业认定奖励）（第一批）拟资助企业名单公示
9	2023年“百万行”精准培训奖补	19.32	2023	与收益相关	其他收益	《珠海市中小企业员工培训“百万行”三年行动方案（2022-2024年）》（珠府办函〔2022〕64号）
10	2023年高新技术企业培育资助	12.00	2023	与收益相关	其他收益	深圳市科技创新委员会关于公示2023年高新技术企业培育资助第一批拟资助企业的通知
11	2023年专精特新资助	10.00	2023	与收益相关	其他收益	《深圳市人民政府关于加快培育壮大市场主体的实施意见》（深府〔2022〕31号）；《深圳市工业和信息化局民营及中小企业发展项目扶持计划操作规程》（深工信规〔2023〕4号）；深圳市中小企业服务局关于2023年度深圳市民营及中小企业创新发展培育扶持计划“专精特新”企业奖励项目拟资助名单公示的通知
合计		**249.28**				

B、2022年度

单位：万元

序号	补助项目	补助金额	补助收到年度	补助类型	计入科目	补助文件依据
1	深圳个性化口腔义齿激光3D打印技术工程实验室项目	59.44	2016	与资产相关	递延收益	深圳市龙华区科技创新局关于龙华区科技创新专项资金项目验收结论的通知
2	口腔义齿激光3D打印关键技术研发及产	73.52	2017	与资产相关	递延收益	广东省科学技术厅关于下达2015年度省应用型科技

序号	补助项目	补助金额	补助收到年度	补助类型	计入科目	补助文件依据
	业化					研发专项项目计划的通知
3	龙岗区经济与科技发展专项资金技术改造专项扶持	9.00	2016	与资产相关	递延收益	二〇一六年度龙岗区第二次政府扶持资金拟扶持企业和项目公示
4	氧化锆全瓷牙生产线的智能化改造	3.70	2016、2018	与资产相关	递延收益	《2016 年珠海市香洲区技术改造资金拟支持项目公示通告》；《关于下达香洲区 2018 年度技术改造项目资金的通知》
5	稳岗补贴	21.80	2022	与收益相关	其他收益	《广东省人力资源和社会保障厅广东省财政厅国家税务总局广东省税务局关于做好失业保险稳岗位提技能防失业工作的通知》粤人社规〔2022〕9 号
6	2022 年改制上市培育项目资助款项	100.00	2022	与收益相关	其他收益	《深圳市民营及中小企业发展专项资金管理办法》（深经贸信息规〔2017〕8 号）市中小企业服务局关于 2022 年民营及中小企业创新发展培育扶持计划改制上市培育资助项目拟资助名单公示的通知
7	一次性留工补助	69.47	2022	与收益相关	其他收益	《广东省人力资源和社会保障厅广东省财政厅国家税务总局广东省税务局关于做好失业保险稳岗位提技能防失业工作的通知》粤人社规〔2022〕9 号
8	2021 年技术改造项目补助	52.00	2022	与收益相关	其他收益	《龙华区产业发展专项资金制造业分项实施细则》龙华区工业和信息化局关于公示 2022 年龙华区产业发展专项资金（2021 年企业技术改造类第一批）拟资助名单的通知
9	促进外贸稳增长项目补助	50.00	2022	与收益相关	其他收益	关于印发珠海市 2021 年内外经贸发展专项资金（促进外贸稳增长项目第一期）项目入库申报指南的通知
10	创业发展专项资金-2020、2021 年工业稳增长资金	39.55	2022	与收益相关	其他收益	龙华区 2021 年工业稳增长专项政策补贴
11	鼓励企业尽快安排员工返岗补贴	30.00	2022	与收益相关	其他收益	关于印发《香洲区积极应对疫情影响保就业稳增长促创新若干措施》的通知

序号	补助项目	补助金额	补助收到年度	补助类型	计入科目	补助文件依据
12	2022 年高新技术企业培育资助	20.00	2022	与收益相关	其他收益	《深圳市科技计划项目管理办法》、《深圳市科技研发资金管理办法》及《深圳市高新技术企业培育资助管理办法》；深圳市科技创新委员会关于公示 2022 年高新技术企业培育资助第一批拟资助企业和第二批审核企业的通知
13	促进投保出口信用保险项目	14.11	2022	与收益相关	其他收益	广东省商务厅关于印发 2022 业务年度促进经济高质量发展专项资金（促进外贸发展方向）促进投保出口信用保险项目入库申报指引的通知
14	投保出口信用保险 2021 业务年度项目补贴	14.11	2022	与收益相关	其他收益	关于印发《珠海市内外经贸发展专项资金（投保出口信用保险 2021 业务年度项）申报指南》的通知
15	支持受疫情影响重点区域企业加快回复生产补贴	11.91	2022	与收益相关	其他收益	《香洲区积极应对疫情影响保就业稳增长促创新若干措施》
16	投保出口信用保险 2020 业务年度项目补贴	10.20	2022	与收益相关	其他收益	关于印发《珠海市内外经贸发展专项资金（投保出口信用保险 2020 业务年度项目）实施细则》的通知
合计		**578.79**				

公司按照《企业会计准则第 16 号——政府补助》（财会〔2017〕15 号）相关规定，将用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助；除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。

公司对于政府补助的相关会计处理情况如下：

A、与资产相关的政府补助，公司选择按照总额法核算，收到时将其确认为递延收益，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。

B、与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益和冲减相关成本；用于补偿已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。

综上所述，公司政府补助认定为与收益相关或与资产相关的确认依据充分，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

②计入经常性损益或非经常性损益的依据，是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定

报告期内，公司政府补助列入经常性损益、非经常性损益的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
计入损益的政府补助金额	274.11	434.42
其中：非经常性损益	274.11	434.42
经常性损益	-	-

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》第三条“计入当期损益的政府补助，但与公司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”的规定，公司在报告期内享受的政府补助都具有偶发性，与公司日常经营无关，因此全部在非经常性损益中列示。

综上所述，报告期内，公司政府补助计入非经常性损益的依据充分，符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定。

（2）公司对政府补助是否存在重大依赖

报告期内，公司政府补助及占利润总额的比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
计入当期损益的政府补助（A）	274.11	434.42
利润总额（B）	3,290.37	3,499.15
占比（A/B）	8.33%	12.41%
剔除政府补助退回影响后的政府补助金额（C）	274.11	611.21
剔除联营企业 ARCHina 投资 Xjet 形成的投资损失、长期股权投资减值损失及政府补助退回后的利润总额（D）	4,717.97	4,861.88
占比（C/D）	5.81%	12.57%

报告期内，公司计入当期损益的政府补助分别为 434.42 万元和 274.11 万元，2023 年度政府补助金额下降主要原因为公司于 2022 年度获改制上市培育项目资

助款项100.00万元、留工补助69.47万元及促进外贸稳增长项目补助50.00万元。报告期内，剔除政府补助退回及对联营企业ARCHina投资Xjet形成的投资损失、长期股权投资减值损失的影响后，公司政府补助占利润总额的比例较小，且呈明显的下降趋势。

报告期内，同行业可比公司计入其他收益的政府补助占当期利润总额比例情况如下：

项目	2023年度	2022年度
赢冠口腔	75.83%	41.52%
家红齿科	32.00%	-5.77%
平均值	**36.20%**	**12.18%**
家鸿口腔	**8.33%**	**12.41%**

注：公司的同行业可比公司佳兆业健康和现代牙科未披露政府补助情况。

公司2022年度计入其他收益的政府补助占当期利润总额的比例与同行业可比公司平均值接近，2023年度该比例已明显低于同行业可比公司平均值。

综上所述，报告期内，公司对政府补助不存在重大依赖。

2、中介机构核查情况

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师执行了如下核查程序：

①获取并查阅了公司政府补助明细账，检查公司享受政府补助相关文件、银行收款回单等文件资料，逐项复核公司政府补助确认依据、时间以及补助性质；

②获取非经常性损益明细表，根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》（2008年修订）的规定，复核政府补助划分为经常性损益、非经常性损益的准确性；

③计算报告期各期政府补助金额占合并报表利润总额的比例，分析公司对政府补助是否存在重大依赖。

（2）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

①报告期内，公司政府补助认定为收益相关或与资产相关的确认依据充分，

相关会计核算符合《企业会计准则》相关规定。

②报告期内，公司政府补助计入非经常性损益的依据充分，符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定。

③报告期内，公司对政府补助不存在重大依赖。

其他说明事项

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，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

一、公司回复

公司对照《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》等规定确认，公司不存在公开转让条件、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为 2023 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日超过 7 个月，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，具体情况如下：

“2、审计截止日期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息

根据《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》之“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，申请挂牌公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月的，应补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息。

公司财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，截止日后 6 个月，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化、公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，主要销售及采购情况、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项均未发生重大变化。具体情况如下：

（1）订单获取情况

2024 年 1-6 月，公司获取的订单确认主营业务收入合计为 25,079.25 万元。其中，义齿类销量 104.77 万颗/床，实现收入 20,985.50 万元；种植类产品实现收入 4,093.75 万元。

截至 2024 年 6 月末，公司在手订单金额为 3,180.00 万元（含发出商品 2,428.05 万元）。

综上，公司期后 6 个月经营状况稳定，订单充足且正常履行，业绩情况良好。

（2）主要原材料（或服务）的采购规模

2024 年 1-6 月，公司原材料采购金额为 2,794.17 万元。公司原材料的采购规模随公司的销售规模、产品结构、销售订单而有所变化，主要供应商相对稳定，公司材料采购具有持续性、稳定性。

（3）主要产品（或服务）的销售规模

2024 年 1-6 月，公司主营业务收入金额为 25,079.25 万元，其中义齿类销售金额 20,985.50 万元，种植类产品销售金额 4,093.75 万元。

2024 年 1-6 月，固定全瓷类义齿、固定金属类义齿、活动胶托类义齿、活动钢托类义齿、正畸产品及其他类义齿实现销售金额分别为 8,399.62 万元、4,166.23 万元、4,193.80 万元、1,534.43 万元、1,440.69 万元和 1,250.73 万元。

（4）关联交易情况

2024 年 1-6 月，公司与关联方之间的关联交易如下：

单位：万元

关联交易类型	关联方名称	金额
销售商品/劳务	泰康拜博及其控制的企业	691.34
销售商品/劳务	侨城菲诺口腔	4.93
关联租赁	侨城菲诺口腔	128.79

（5）重要研发项目进展

报告期后6个月内，公司围绕产品工艺提升、新材料研发等持续进行研发，相关研发项目按计划在正常推进中。2024 年 1-6 月，公司研发费用支出金额1,180.90万元，占营业收入的比重为4.59%。

（6）重要资产及董监高变动情况

截至2024年6月末，公司总资产规模增加1,070.53万元，主要系公司期后经营业绩有所增长导致应收账款规模增加1,655.03万元所致。

2024年1-6月，公司董监高变动情况如下：

因公司独立董事冯瑞青、欧汝尧、陈敏基于连续担任独立董事时间超过六年的原因辞任公司独立董事职务，2024年3月22日，公司召开2024年第一次临时股东大会会议，决议补选隋文、李颖、朱永梅为公司第三届董事会独立董事。

因李友杰基于个人原因辞任监事职务，2024年3月23日，公司召开职工代表大会会议，决议补选董峭为公司第三届监事会职工代表监事。

因隋文基于个人原因辞任独立董事职务，2024年6月11日，公司召开2023年年度股东大会，决议补选翟晓棠为公司第三届董事会独立董事。

（7）对外担保情况

2024年1-6月，公司未发生对外担保情况。

（8）债权融资情况

2024年1-6月，公司新增短期借款2,000.00万元，贷款资金用途用于支付工资、社保、公积金及材料款。

（9）对外投资情况

2024年1-6月，公司不存在新增对外投资情况。

（10）主要财务信息

2024 年 1-6 月，公司重要财务信息情况如下：

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日
资产总计（万元）	66,660.00	65,589.48
股东权益合计（万元）	53,200.72	50,504.43
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	52,936.31	50,209.12
资产负债率	20.19%	23.00%
项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月
营业收入（万元）	25,701.32	21,218.11
净利润（万元）	2,696.28	2,391.78
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	2,727.18	2,388.77
经营活动产生的现金流量净额（万元）	2,151.44	950.72
研发投入金额（万元）	1,180.90	983.27
研发投入占营业收入比例	4.59%	4.63%

2024 年 1-6 月，公司纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月
非流动性资产处置损益（包括已计提资产减值准备的冲销部分）	-92.10
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外）	63.64
委托他人投资或管理资产的损益	0.41
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	10.49
其他符合非经常性损益定义的损益项目	6.92
小计	-10.64
减：所得税影响额	-2.19
少数股东权益影响额（税后）	0.48
非经常性损益净额	-8.93

前述公司 2024 年 1-6 月及可比区间 2023 年 1-6 月的财务数据未经会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。

除上述事项外，截至本公开转让说明书出具日，公司无其他资产负债表日后事项。

综上所述，公司财务报告审计截止日后 6 个月内，公司经营状况、主营业

务、经营模式、税收政策、行业市场环境、采购及销售规模未发生重大变化，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。”

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

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，并结合《公开转让说明书》等公开披露文件，核查有无未披露或未说明的涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。访谈公司管理层，了解公司财务报告审计截止日后的主要经营情况及重要财务信息。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师、会计师认为：

公司根据《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，公司已对财务报告审计截止日后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息进行了补充披露。公司不存在未披露的涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

截至本审核问询回复出具之日，公司尚未向深圳证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌

公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（以下无正文）

（本页无正文，为《深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司关于<深圳市家鸿口腔医疗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》之签字盖章页）

法定代表人：

郑 文

深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司

2024 年 8 月 8 日

（本页无正文，为《国信证券股份有限公司关于<深圳市家鸿口腔医疗股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函>的回复》之签字盖章页）

项目小组成员：

何浩武　　唐茜云　　张　萌

彭文韬　　王　玮　　戴卫兵

许敏慧　　郭思航　　章日昊

项目负责人：

贺志强

国信证券股份有限公司

2024 年 8 月 8 日