



关于深圳速航科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



二〇二四年十二月

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 11 月 14 日下发的《关于深圳速航科技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“问询函”）的要求，国投证券股份有限公司（以下简称“国投证券”或“主办券商”）作为深圳速航科技股份有限公司（以下简称“速航科技”、“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并公开转让的主办券商，已会同拟挂牌公司及其他中介机构对问询函提出的问题进行了认真核查和落实，现将问询函的落实情况逐条报告如下：

说明：

1、如无特别说明，本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：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回复	宋体（不加粗）
公开转让说明书、主办券商推荐报告补充披露	楷体（加粗）

3、本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

问题 1 关于业绩下滑.....	3
问题 2 关于销售收入.....	24
问题 3 关于采购和存货.....	53
问题 4 关于期间费用.....	70
问题 5 关于业务合规性.....	88
问题 6 公司股东及控制权认定.....	99
问题 7 关于历史沿革.....	113
问题 8 关于其他事项.....	129

问题 1 关于业绩下滑

根据申报文件，报告期各期公司营业收入分别为 9,341.53 万元、8,029.28 万元和 2,338.36 万元，扣除非经常性损益后的净利润分别为 3,039.18 万元、1,534.73 万元、231.65 万元。公司境外销售主要以北美和欧洲地区为主，2023 年对第一大客户 A 公司销售收入下降幅度较大。报告期各期公司毛利率分别为 66.42%、61.21%和 60.35%，根管系列产品、正畸系列产品毛利率均有所下滑，根管系列产品中毛利率最高的裸针类产品销售占比下降幅度较大。

请公司：（1）补充披露 2024 年 1-4 月营业收入、扣除非经常性损益后的净利润、毛利率、经营性现金流量净额较 2023 年同期变动比例及原因；说明公司核心竞争力、在产业链中所处位置及竞争优势，经营业绩下滑是否符合行业变动趋势，是否与同行业可比公司业绩变动存在显著差异；（2）结合市场景气度、客户业务规模、集中度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、扣非后净利润、毛利率、现金流等）等，说明公司业绩下滑的原因，公司未来盈利能力的走势及可持续性，是否存在持续下滑风险及应对措施有效性，是否持续符合挂牌条件；（3）说明公司与第一大客户 A 公司合作是否稳定，是否存在正在履行中的框架合作协议，未来交易是否存在重大不确定性，公司业绩是否对 A 客户构成依赖；结合下游客户所属行业的景气度、公司与客户合作的稳定性、可比公司的收入实现情况等，说明同行业公司是否可能形成对公司的竞争替代，并充分披露相关风险；（4）结合美欧地区销售集中度说明公司主要产品出口国家或地区的有关进口政策、加征关税、贸易摩擦行为对公司未来营业收入、利润的影响；（5）补充披露同行业公司最近一期毛利率情况；结合同行业公司主营业务、产品应用领域、收入结构等，补充披露报告期内公司与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性；（6）在《公开转让说明书》中就业绩下滑补充重大事项提示。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 补充披露 2024 年 1-4 月营业收入、扣除非经常性损益后的净利润、毛利率、经营性现金流量净额较 2023 年同期变动比例及原因；说明公司核心竞争力、在产业链中所处位置及竞争优势，经营业绩下滑是否符合行业变动趋势，是否与同行业可比公司业绩变动存在显著差异

1、补充披露 2024 年 1-4 月营业收入、扣除非经常性损益后的净利润、毛利率、经营性现金流量净额较 2023 年同期变动比例及原因

2024 年 1-4 月，公司营业收入、扣除非经常性损益后的净利润、毛利率、经营性现金流量净额较 2023 年同期变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月		2023 年 1-4 月
	金额	变动	金额
营业收入	2,338.36	12.42%	2,080.05
扣除非经常性损益后的净利润	231.65	172.08%	85.14
毛利率	60.35%	1.30%	59.05%
经营性现金流量净额	274.54	257.04%	-174.82

注 1：2023 年 1-4 月财务数据未经审计；

注 2：毛利率变动系两期数据之差。

如上表所示，2024 年 1-4 月，公司营业收入较上年同期增加 258.31 万元，增长幅度为 12.42%，扣除非经常性损益后的净利润较上年同期增加 146.51 万元，增长幅度为 172.08%，毛利率与上年同期基本持平，经营性现金流量净额较上年同期增加 257.04%。

2024 年 1-4 月，公司营业收入较上年同期小幅上升，主要是由于公司主要客户的需求有所恢复所致。

2024 年 1-4 月，公司扣除非经常性损益后的净利润较上年同期增加的原因主要系当期营业收入的增加，2023 年 1-4 月，受前期备货等因素的影响，公司主要客户对公司的采购额下降。2024 年 1-4 月经营活动现金流量净额较 2023 年 1-4 月增加主要系一方面营业收入增加使得销售商品、提供劳务收到的现金增加，另一方面系 2023 年 1-4 月缴纳了 2022 年度企业所得税，支付的各项税费较多，使得 2023 年 1-4 月经营活动现金流量净额较低。

综上，2024年1-4月经营业绩较2023年同期变动具有合理性。

公司已就上述信息在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(一) 报告期内经营情况概述”就上述信息进行了补充披露。

2、说明公司核心竞争力、在产业链中所处位置及竞争优势，经营业绩下滑是否符合行业变动趋势，是否与同行业可比公司业绩变动存在显著差异

(1) 公司在产业链中所处位置、核心竞争力及竞争优势

1) 公司在产业链中所处位置

公司主营业务为根管锉、正畸弓丝等的研发、生产和销售。公司产品属于医疗器械大类。

医疗器械是指直接或者间接用于人体的仪器、设备、器具、体外诊断试剂及校准物、材料以及其他类似或者相关的物品。医疗器械可分为四个大类，每个大类又可包含多个二级子分类，具体情况如下：

大类	二级分类及代表性产品
医疗设备	诊断设备：CT、MRI、彩超等 治疗设备：放疗设备、呼吸机、监护仪、透析设备等 康复设备：运动康复、产后康复、术后康复、神经康复等
高值耗材	骨科：关节、脊柱、创伤等 心血管：冠脉支架、心脏支架、起搏器、心脏瓣膜等 神经外科：脑动脉瘤夹、脑膜补片、抽吸导管、弹簧圈等 眼科：人工晶体、人工角膜、OK镜、眼内填充物等 口腔：义齿、 正畸矫治材料（含正畸弓丝） 、根管填充材料等 血液净化：透析机、透析器、人工肾等 非血管介入：前列腺支架、胆管支架、食道支架 电生理与起搏器：心脏起搏器、主动脉内囊反搏器、射频消融导管等 其它
体外诊断	生化诊断：生物化学反应、免疫比浊法等 免疫诊断：胶体金、酶联免疫、化学发光、流式细胞检测等 分子诊断：PCR、基因芯片、基因测序等 POCT：血糖、妊娠、心肌标志物、炎症、肾脏标志物、肿瘤等 微生物诊断：染色法、比浊法、基因测序等 血液&体液诊断：血细胞分析仪、凝血仪
低值耗材	注射输液类：穿刺针、穿刺器、留置针、活检针等 卫生材料及敷料：医用手套、防护隔离产品、医用胶带、绷带、运动保护产品、急救包、护理产品、 根管锉 等

如上表所示，公司主要产品根管锉属于医疗器械领域的低值耗材，正畸弓丝系属于医疗器械领域的高值耗材。

2) 核心竞争力及竞争优势

公司深耕根管产品、正畸产品 20 多年，系国家高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业，已拥有了 26 项授权专利，其中发明专利 9 项，掌握了“镍钛生物材料及器械功能化处理与成型技术”、“旋转器械一体化加工成型技术及装备”、“大长径比异形截面细杆类器械的加工技术”等多项核心技术。公司产品销往欧洲、北美、南美、东南亚、日本等全球多个国家或地区，可与登士柏西诺德（美国）、VDW（德国）、FKG（瑞士）等国际知名企业竞争。

①团队优势

公司组建了较强的技术团队，拥有本科以上学历（含博士、硕士学历）60 多人，占公司员工总数的比例约为 25%，相关人员专业背景包括材料学、金属塑性加工、材料成型及控制工程、电气工程、机械设计制造及自动化等。公司三位创始人为哈尔滨工业大学博士，其中，李志民博士主要从事微晶/纳米晶材料的制备及成形技术，曾获深圳市科学技术进步奖二等奖，现任公司总经理，总体负责公司各项工作；周劲松博士曾参与哈尔滨工业大学空间材料国家重点实验室的筹建，曾获国防科学技术奖二等奖、航天部科技进步三等奖，属于深圳市引进的高端人才（深引证 NO.SY[2002]240 号），现任公司副总经理，主管工艺技术与设备研发等工作；王中博士多年来一直从事形状记忆与超弹性能材料的基础与应用研究，参与国家自然科学基金项目 1 项、航天部预研项目 1 项、国防科技预研项目 3 项、国家“九五”攻关项目 1 项、深圳市科技计划项目 1 项，发表论文 22 篇，曾获国家科学技术进步奖二等奖、国防科学技术奖二等奖，现任公司副总经理，主管工艺技术与产品研发等工作。

②技术优势

通过持续不断的研发创新，公司已经掌握了“镍钛生物材料及器械功能化处理与成型技术”、“旋转器械一体化加工成型技术及装备”、“大长径比异形截面细杆类器械的加工技术”等多项核心技术，取得了 26 项授权专利，其中发明专利 9 项，相关核心技术及专利已贡献于主要产品的生产销售。依托较为领先的技术，公司参与起草了 1 项国家标准《牙科学技工室用刀具第 1 部分：技工室用钢质刀具》，参与起草了《牙科学根管器械第 1 部分：通用要求》《牙科学根管器械第 4 部分：辅助器械》《牙科学根管器械第 2 部分：扩大钻》等 12 项行业标准。

公司能够自主开发设计各类产品、生产工艺及生产设备。公司能够根据市场技术发展趋势、客户需求设计不同功能、不同形状结构的根管锉产品，并通过工艺设计、定制硬件、自主安装等方式开发自动化的生产设备，在保证产品质量的同时有效提升生产效率，控制生产成本。公司积累了丰富的制造经验，能够根据不同规格型号的产品精准设置、控制制造工艺参数，有效保证了产品尺寸精度及使用性能。

③产品优势

公司围绕根管系列产品、正畸系列产品开发了种类丰富的产品线。根管系列产品包括：A、锋将“快易通”系列，具体有EZ-PASS、EZ-LARGE、EZ-CAN、EZ-ONE等；B、锋将实力系列产品，具体有蓝金刚、W-GOLD、U-GOLD、U-BLUE等；C、新型专题系列产品，具体有乳牙锉、再治疗锉等；D、常规通用系列产品，具体有手用K锉、手用H锉、手用大锥度锉、拔髓针等。正畸产品包括弹性镍钛弓丝、正畸弹簧等。丰富的产品线能够为客户提供多样化的选择，增强公司产品的适配性。

公司生产的根管锉种类规格丰富、精度高、柔韧性能强，能够保证产品具备良好的排屑性能、切削性能。凭借过硬的产品质量，公司产品已销往欧洲、北美、南美、东南亚、日本等全球多个国家或地区，可与登士柏西诺德（美国）、VDW（德国）、FKG（瑞士）等国际知名企业竞争。

综上所述，公司主要产品属于医疗器械领域，公司具有较强的核心竞争力，相关产品在市场中具有竞争优势。

(2) 经营业绩下滑是否符合行业变动趋势，是否与同行业可比公司业绩变动存在显著差异

报告期内，公司营业收入及扣除非经常性损益后的净利润与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
普特医疗			
营业收入	8,647.17	20,485.08	17,936.92
扣除非经常性损益后的净利润	2,840.62	8,234.72	7,417.43

埃蒙迪			
营业收入	3,646.35	8,000.53	8,393.06
扣除非经常性损益后的净利润	-424.27	-663.05	-595.69
速航科技			
营业收入	2,338.36	8,029.28	9,341.53
扣除非经常性损益后的净利润	231.65	1,534.73	3,039.18

注：2024 年普特医疗及埃蒙迪系 1-6 月财务数据。

如上表所示，公司可比公司中，埃蒙迪 2023 年度营业收入及扣除非经常性损益后的净利润均较 2022 年度有所下降，与公司营业收入及扣除非经常性损益后的净利润变动趋势相同；普特医疗 2023 年度营业收入及扣除非经常性损益后的净利润均较 2022 年度有所上升，与公司营业收入及扣除非经常性损益后的净利润变动趋势相反。2024 年 1-6 月，普特医疗、埃蒙迪营业收入及扣除非经常性损益后的净利润均不及上年全年的一半。

近年来，全球根管治疗行业及正畸矫治行业市场规模总体呈上升态势，报告期内公司业绩下滑主要原因系对个别大客户的销售规模变动以及期间费用变动所致。报告期内，公司营业收入及利润变动与同行业可比公司差异主要系产品类型及客户构成差异所致。

2023 年度，公司收入较上年度下降 1,312.25 万元，公司收入规模下降主要原因系对第一大客户 A 公司销售规模下降所致，公司系 A 公司根管产品的核心供应商，2022 年度受重大公共卫生安全事件影响，A 公司出于对后续供应链可能出现供应不及时的判断，2022 年度增加备货采购，订单数量增加，2023 年度 A 公司消化前期采购库存，对公司采购有所减少。2023 年度，由于收入下降，导致当年度扣除非经常损益后的净利润较上年度有所下降，此外当年度管理费用中人员薪酬增加及销售费用中差旅费、展会会议费增加，使得期间费用上升也进一步加剧了净利润规模的下降。2024 年度，公司预计收入及业绩规模将较 2023 年度有所增加。

综上所述，报告期内，公司业绩规模变动具有合理性，业绩变动与同行业可比公司的差异具有合理性。

(二) 结合市场景气度、客户业务规模、集中度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现(收入、扣非后净利润、毛利率、现金流等)等,说明公司业绩下滑的原因,公司未来盈利能力的走势及可持续性,是否存在持续下滑风险及应对措施有效性,是否持续符合挂牌条件

1、公司所处市场景气度、客户业务规模、集中度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现情况

(1) 公司所处市场景气度

①根管治疗市场情况

根据 Emergen Research 的数据显示,2022 年全球牙髓病市场规模为 18.30 亿美元,未来将以年复合增长率 4.30%的速度持续增长,预计将在 2032 年达到 28 亿美元的市场规模。蛀牙和牙科疾病的日益流行、根管治疗采用率的持续增加、牙科诊所和牙医数量的增加是推动牙髓病市场规模增长的关键因素。根据恒州诚思调研统计,2023 年全球根管锉市场规模约 33.5 亿元人民币,预计未来将保持平稳增长的态势,到 2030 年市场规模将接近 43.7 亿元人民币。

目前,根管治疗在我国口腔医疗总市场份额中占比不足 1%,而在日本、欧美等发达国家,其根管治疗市场体量在整个口腔医疗总市场份额中占比大多在 5%左右。可以看出,未来我国根管治疗行业具有较大市场发展空间。

②正畸治疗市场情况

全球正畸市场规模正持续增长,根据华经情报网的数据,随着未来全球经济的发展,预计到 2024 年全球正畸行业市场将增长至 754 亿美元,有望到 2030 年将突破 1,100 亿美元,达到 1,164 亿美元,2020 年至 2030 年的复合年增长率预计为 7%。根据灼识咨询统计,中国正畸市场在过去十几年经历了一个快速的发展过程,作为全球增长最为快速的主要地区之一,2023 年正畸矫治案例数(以厂商出货量计算)已接近 400 万例,而以终端价口径计算,中国正畸市场规模已突破 600 亿元。

(2) 公司客户业务规模

报告期内,公司主要客户业务规模情况如下:

客户名称	业务规模
A 公司	A 公司是一家专注于牙科产品，尤其是牙髓病治疗领域的公司，该公司系北美地区根管类产品排名前三企业，2023 年度销售收入约为 7,000 万美元。
Kafou Dent Medical Co.	沙特阿拉伯最大的口腔医疗器械产品提供商之一，Kafou Dent Medical Co 隶属于 Kafou Group，该公司业务涉足电力、水务处理、石化行业，以及健康、医疗设备和医院的技术支持等多个领域。
Henry Schein, Inc	纳斯达克上市公司，全球最大的口腔医疗保健产品和服务提供商，2023 年度营业收入约为 123.39 亿美元。
Eurodonto Importacao & Exportacao LTDA	公司位于巴西，主要涉及医疗、牙科和医院设备及用品的进出口，年度销售金额约 450 万美元。
康健苗苗（杭州）医药有限公司	国内最大的线上口腔器械销售平台之一，康健苗苗已累计为国内超过 5 万家口腔诊所提供口腔器械、耗材、药品、设备等产品的线上采购及其他增值服务。
DiaDent	DiaDent 是一家在牙科领域内具有领导地位的韩国公司，特别是在牙髓产品的设计和制造方面是全球创新的领导者，DiaDent 的产品通过全球超过 900 家牙科经销商网络供应到全球 127 个国家。2023 年度销售收入规模约为 225 亿韩元。
Plandent Oy	Plandent Oy 为芬兰牙科产品供应商，其母公司为 Planmeca Group，该公司系全球知名牙科产品供应商，市场排名前五。2023 年度 Plandent Oy 营业收入规模约为 1 亿欧元。

注：主要客户系报告期内的前五大且当期销售额超过 100 万元的客户。

（3）客户集中度

报告期内，公司前五大客户集中度情况如下：

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
前五大客户销售额占比	41.11%	44.51%	58.52%
其中：第一大客户销售额占比	25.35%	23.29%	46.60%

如上表所示，报告期内，公司前五大客户销售额占比分别为 58.52%、44.51% 和 41.11%，其中第一大客户销售额占比分别为 46.60%、23.29% 和 25.35%，占比

相对较高。

(4) 在手订单及期后新增订单情况

报告期各期末，公司在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2024.04.30	2023.12.31	2022.12.31
在手订单金额	1,530.79	1,179.44	1,007.24

如上表所示，报告期各期末公司在手订单金额分别为 1,007.24 万元、1,179.44 万元和 1,530.79 万元，总体呈上升趋势。

报告期后，2024 年 5 月至 2024 年 10 月，公司新增订单金额为 4,845.56 万元，期后新增订单情况良好。

(5) 期后业绩实现情况

2024 年 1-9 月，公司营业收入及净利润规模较上年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月		2023 年 1-9 月
	金额	变动	金额
营业收入	6,560.97	25.09%	5,244.85
扣除非经常性损益后的净利润	832.3	42.41%	584.42
毛利率	58.04%	-1.05%	59.09%
经营活动产生的现金流量净额	753.69	274.55%	201.23

注：上述财务数据未经审计。

如上表所示，2024 年 1-9 月，公司营业收入及扣除非经常性损益后的净利润分别较上年同期增加 25.09%和 42.41%。公司预计 2024 年度营业收入及净利润规模均会较上年有所增加。

2、公司业绩下滑的原因，公司未来盈利能力的走势及可持续性，是否存在持续下滑风险及应对措施有效性，是否持续符合挂牌条件

(1) 报告期内公司业绩下滑的原因

报告期内，公司主要业绩指标情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
----	--------------	---------	---------

营业收入	2,338.36	8,029.28	9,341.53
营业毛利	1,411.21	4,914.99	6,204.28
毛利率	60.35%	61.21%	66.42%
期间费用	1,177.15	3,276.86	2,765.00
扣除非经常性损益后的净利润	231.65	1,534.73	3,039.18

报告期内，公司扣除非经常性损益后的净利润分别为 3,039.18 万元、1,534.73 万元和 231.65 万元，扣除非经常性损益后的净利润的变动主要系营业收入、毛利率以及期间费用的变动所致。

1) 营业收入变动

2023 年度，公司收入较上年度下降 1,312.25 万元，公司收入规模下降主要原因系对第一大客户 A 公司销售规模下降所致，公司系 A 公司根管产品的核心供应商，2022 年度受重大公共卫生安全事件影响，A 公司出于对后续供应链可能出现供应不及时判断，2022 年度增加备货采购，订单数量增加，2023 年度 A 公司消化前期采购库存，对公司采购有所减少。

2024 年度，公司预计收入将较上年有所回升。

2) 毛利率

报告期内，公司毛利率分别为 66.42%、61.21%和 60.35%，总体维持在较高水平。其中 2023 年度较 2022 年度有所下降，2024 年 1-4 月与 2023 年度相比总体保持稳定。报告期内，公司收入主要来源于根管系列产品，报告期各期收入占比为 87.25%、81.80%和 80.84%，报告期各期毛利率分别为 67.72%、62.66%和 62.83%。2023 年度根管系列产品毛利率较 2022 年度有所下降的主要原因系：2023 年度，根管系列产品中毛利率最高的裸针类产品收入占根管系列产品收入的占比由 2022 年度的 42.55%下降为 20.56%，2022 年度及 2023 年度裸针类产品毛利率分别为 78.50%和 78.21%，毛利率较高且总体变动较小，裸针类产品收入占比下降使得公司 2023 年度根管系列产品毛利率下降，导致公司 2023 年度毛利率有所下降。

3) 期间费用

2023 年度，公司期间费用为 3,276.86 万元，较上年度增加 511.86 万元，主

要原因如下：①2022 年受重大公共卫生安全事件影响，公司参加行业展会及差旅等活动减少，2023 年相关活动陆续恢复，从而导致 2023 年度销售费用较 2022 年度增加 256.82 万元；②2022 年度，美元兑人民币汇率大幅增加，导致当年度产生较大的汇兑收益，而 2023 年度汇兑收益规模减少，财务费用较 2022 年度增加 119.20 万元。

2023 年度，由于收入下降，导致当年度扣除非经常损益后的净利润较上年度有所下降，此外当年度毛利率的下降及期间费用的上升也进一步加剧了净利润规模的下降。2024 年度，公司预计收入及业绩规模将较 2023 年度有所增加。

综上所述，报告期内，公司业绩变动具有合理性。

(2) 公司未来盈利能力的走势及可持续性，是否存在持续下滑风险及应对措施有效性，是否持续符合挂牌条件

1) 公司未来盈利能力的走势及可持续性

公司主要客户业务规模总体相对较大；公司产品质量过硬，与下游主要客户合作稳定；近年来，公司下游客户行业景气度总体良好；公司在手订单及期后新增订单充裕，为公司未来的业绩增长提供良好的保障；公司期后业绩实现情况良好，公司收入和未来盈利能力具备可持续性。

2) 是否存在持续下滑风险

2023 年度，虽然公司经营业绩较 2022 年度有所下滑，但是公司期后业绩相比上年同期有所上升，而且公司所处口腔医疗器械行业需求相对稳定，公司具备独立面向市场获取业务的能力，期后新增订单较为充裕，使得公司业绩持续下滑的风险较低，具体分析如下：

①2024 年 1-9 月，公司未经审计的营业收入及扣非净利润分别较上年同期增加 25.09%和 42.41%，公司预计 2024 年度营业收入及净利润规模均会较上年有所增加，业绩下滑趋势将得到扭转。

②公司主要产品所处的根管治疗市场以及正畸市场总体处于增长态势，市场需求稳定，具体分析参见本题回复之“(二)、1、(1) 公司所处市场景气度”。

③公司具备独立面向市场获取业务的能力。公司与报告期内各期前五大客户均不存在关联关系，公司深耕根管产品、正畸产品 20 多年，依靠自身的业务实

力、服务质量和行业口碑，公司产品销往欧洲、北美、南美、东南亚、日本等全球多个国家或地区，可与登士柏西诺德（美国）、VDW（德国）、FKG（瑞士）等国际知名企业竞争。

④公司订单充裕。2024年5月至2024年10月，公司新增订单金额为4,845.56万元，期后新增订单情况良好。公司在手订单较为充裕，为公司后续的业绩增长提供了较为良好的保障。

因此，报告期后公司业绩持续下滑的风险较低。

3) 业绩下滑的应对措施及有效性

①积极优化客户结构，拓展新客户

公司积极把握下游口腔器械产品的需求，快速响应客户具体需求，进一步增加客户粘性，持续加深与国内外知名口腔企业的合作，优化销售结构，增加高毛利产品订单的承接比例，拓展新客户。

②加强新产品及新工艺的研发

公司持续开展新产品、新技术和新工艺的研发，不断提高相关产品的性能指标、快速开发与市场需求相匹配的新产品、改进生产工艺，以提高产品的竞争力和附加值。

③关注主要原材料市场动态，加强采购库存管理

原材料价格的变化是影响公司产品毛利率的重要因素之一，公司将持续密切跟踪钛材等原料市场价格走势情况，并根据原材料价格走势适当调整采购量，在市场价格较低时，适当加大原材料采购规模备存。同时，公司将持续开发新的供应商，降低采购成本。

④进一步提高生产效率，降本增效

为提高生产效率，公司将进一步引进自动化生产设备，提升生产环节的自动化生产水平，优化生产工艺，通过各项方法提升产能利用率和产品合格率，实现产品降本的目标。

综上所述，公司实施了有效的措施以应对业绩下滑的风险。

4) 是否持续符合挂牌条件

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十一条规定，公司所选择适用的标准为“申请挂牌公司最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，或者最近一年净利润不低于 600 万元”。

2022 年度及 2023 年度，公司归属于母公司所有者的净利润分别为 3,174.77 万元和 1,682.48 万元，扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 3,039.18 万元和 1,534.73 万元，最近两年累计 4,573.91 万元，大于 800.00 万元；2024 年 1-9 月，公司未经审计的扣非净利润为 832.30 万元。

因此，公司预计将持续符合挂牌条件。

（三）说明公司与第一大客户 A 公司合作是否稳定，是否存在正在履行中的框架合作协议，未来交易是否存在重大不确定性，公司业绩是否对 A 客户构成依赖；结合下游客户所属行业的景气度、公司与客户合作的稳定性、可比公司的收入实现情况等，说明同行业公司是否可能形成对公司的竞争替代，并充分披露相关风险

1、说明公司与第一大客户 A 公司合作是否稳定，是否存在正在履行中的框架合作协议，未来交易是否存在重大不确定性，公司业绩是否对 A 客户构成依赖

公司与 A 公司开始合作于 2015 年 3 月，自合作以来，双方的合作关系未发生中断。报告期内，公司对 A 公司的销售金额分别为 4,352.96 万元、1,870.07 万元和 592.75 万元，2023 年，公司对 A 公司的销售收入大幅降低主要系其于 2022 年提前备货，于 2023 年消化库存所致，2024 年 1-10 月，公司对 A 公司实现的收入已达 2,477.42 万元（未审数据），对 A 公司的销售收入正在逐步恢复中。公司是行业内较为知名的根管锉生产企业，技术水平较高，产品质量稳定可靠，通过了 CE、FDA 等海外市场所需的产品注册认证，向 A 公司持续供货近 10 年，能够有效满足该客户的各类产品需求，双方已建立了稳定的商业合作关系。报告期内，公司已经与 A 公司签订了长期的合作框架协议，截至本审核问询函回复出具日，双方已经续签了长期合作框架协议，合作期限至 2029 年 8 月。因此，公司与 A 公司合作稳定，未来交易不存在重大不确定性。

报告期内，公司对 A 公司的销售占比分别为 46.60%、23.29%和 25.35%，总

体呈现下滑趋势，且最近两个期间内均低于 30%。公司拥有独立的生产经营资源及人才队伍，与 A 公司之间不存在任何关联关系，对该客户的销售价格遵循市场化的原则协商确定，交易价格公允。公司对 A 公司的销售不存在重大依赖。

2、结合下游客户所属行业的景气度、公司与客户合作的稳定性、可比公司的收入实现情况等，说明同行业公司是否可能形成对公司的竞争替代，并充分披露相关风险

(1) 下游客户所属行业的景气度

公司主营业务为根管、正畸医疗器械产品的研发、生产和销售，主要产品为根管锉、正畸弓丝，下游客户以医疗器械贸易商及品牌商等为主，其行业的景气度与口腔医疗市场规模、牙髓病市场规模和正畸行业市场规模等紧密相关。

伴随着消费升级和人口老龄化，人们的口腔保健意识快速提升，保护牙齿健康的观念不断普及。近年来，中国口腔医疗市场规模也在不断扩大并保持稳定增长，预计到 2026 年，中国的口腔医疗市场规模将突破 3,000 亿元人民币，2022 年-2026 年的复合年均增长率将达到 17.40%。全球口腔医疗行业也在迅速发展，Grand View Research 发布报告称，到 2030 年，全球牙科服务机构（DSO, Dental Service Organization）市场规模预计将达到 4,547 亿美元。2023 年至 2030 年，DSO 市场规模的复合年增长率预计为 15.80%。

根据 Emergen Research 的数据显示，2022 年全球牙髓病市场规模为 18.30 亿美元，未来将以年复合增长率 4.30% 的速度持续增长，预计将在 2032 年达到 28 亿美元的市场规模。蛀牙和牙科疾病的日益流行、根管治疗采用率的持续增加、牙科诊所和牙医数量的增加是推动牙髓病市场规模增长的关键因素。根据恒州诚思调研统计，2023 年全球根管锉市场规模约 33.5 亿元人民币，预计未来将保持平稳增长的态势，到 2030 年市场规模将接近 43.7 亿元人民币。

全球正畸市场规模正持续增长，根据华经情报网的数据，随着未来全球经济的发展，预计到 2024 年全球正畸行业市场将增长至 754 亿美元，有望到 2030 年将突破 1,100 亿美元，达到 1,164 亿美元，2020 年至 2030 年的复合年增长率预计为 7%。根据灼识咨询统计，中国正畸市场在过去十几年经历了一个快速的发展过程，作为全球增长最为快速的主要地区之一，2023 年正畸矫治案例数（以厂商出货量计算）已接近 400 万例，而以终端价口径计算，中国正畸市场规模已

突破 600 亿元。

(2) 公司与客户合作的稳定性、可比公司的收入实现情况

公司较为领先的技术水平及产品质量能够有效满足客户的产品需求，保障了公司与客户合作的稳定性。凭借较为领先的研发创新能力，公司获得了“高新技术企业”、“国家级专精特新小巨人企业”、“深圳市专精特新中小企业”等荣誉，截至本审核问询函回复出具日，公司已拥有授权专利 26 项，其中境内发明专利 7 项，境外发明专利 2 项。此外，公司是行业内标准制定的重要引领者，参与起草了 1 项国家标准《牙科学技工室用刀具第 1 部分：技工室用钢质刀具》，参与起草了《牙科学根管器械第 1 部分：通用要求》《牙科学根管器械第 4 部分：辅助器械》《牙科学根管器械第 2 部分：扩大钻》等 12 项行业标准。公司产品已通过了国内外等多个国家或地区的注册认证，产品质量稳定可靠，已广泛销往欧洲、北美、南美、东南亚、日本等全球多个国家或地区，可与登士柏西诺德（美国）、VDW（德国）、FKG（瑞士）等国际知名企业竞争。

报告期内，公司与各期前五大客户的合作稳定性情况如下：

序号	客户名称	合作稳定性情况
1	A 公司	报告期内各期均发生交易，合作关系稳定
2	Henry Schein, Inc	报告期内各期均发生交易，合作关系稳定
3	Eurodonto Importacao & Exportacao LTDA	报告期内各期均发生交易，合作关系稳定
4	FOP Lobanova S.V	报告期内各期均发生交易，合作关系稳定
5	Skhiri Medical Group	报告期内各期均发生交易，合作关系稳定
6	Kafou Dent Medical Co.	报告期内各期均发生交易，合作关系稳定
7	康健苗苗（杭州）医药有限公司	报告期内各期均发生交易，合作关系稳定
8	DiaDent	报告期内各期均发生交易，合作关系稳定
9	Plandent Oy	报告期内各期均发生交易，合作关系稳定

注：Henry Schein, Inc. 包括：Henry Schein, Inc.、Henry Schein INC. INDY、Henry Schein INC. RENO、Henry Schein Services GmbH、Henry Schein France、Henry Schein UK Ltd、Henry Schein Halas、Henry Schein Spain、Henry Schein INC. DALLAS、广州汉瑞祥和茂医疗器械有限公司、杭州黎雪汉瑞祥医疗器械有限公司、上海汉瑞祥贸易有限公司、武汉洪昌汉瑞祥齿科器械有限公司等

综上所述，公司与主要客户在报告期各期均发生交易，与主要客户的合作情况较为稳定。

公司国内的主要竞争对手包括常州益锐医疗器材有限公司、济宁德卡医疗器

械有限公司、深圳市葆丰医疗器械有限公司、上海埃蒙迪材料科技股份有限公司和有研医疗器械(北京)有限公司等,国外的主要竞争对手包括登士柏西诺德(美国)、VDW(德国)、FKG(瑞士)和Mani(日本)等。上述竞争对手的收入实现情况如下:

序号	竞争对手名称	收入实现情况
1	常州益锐医疗器材有限公司	根据该公司官网介绍,2022年度实现收入1.4亿元
2	济宁德卡医疗器械有限公司	未通过公开渠道获悉该公司的收入情况
3	深圳市葆丰医疗器械有限公司	未通过公开渠道获悉该公司的收入情况
4	上海埃蒙迪材料科技股份有限公司	根据该公司公告文件显示,2022年度-2023年度实现收入分别为8,393.06万元、8,000.53万元
5	有研医疗器械(北京)有限公司	未通过公开渠道获悉该公司的收入情况
6	登士柏西诺德(美国)	根据该公司公告文件显示,2022年度-2023年度实现收入分别为39.22亿美元、39.65亿美元
7	VDW(德国)	未通过公开渠道获悉该公司的收入情况
8	FKG(瑞士)	未通过公开渠道获悉该公司的收入情况
9	Mani(日本)	根据该公司公告文件显示,2022年度-2023年度实现收入分别为204.16亿日元、244.88亿日元

总体而言,境外同行业企业的收入规模高于境内同行业企业。

(3) 同行业公司是否可能形成对公司的竞争替代

① 公司具有较为独特的竞争优势

公司具有团队优势。公司构建了较强的技术团队,拥有本科以上学历(含博士、硕士学历)60多人,占公司员工总数的比例约为25%,相关人员专业背景包括材料学、金属塑性加工、材料成型及控制工程、电气工程、机械设计制造及自动化等。公司创始人为哈尔滨工业大学的三位博士,李志民博士主要从事微晶/纳米晶材料的制备及成形技术,曾获深圳市科学技术进步奖二等奖,现任公司总经理,总体负责公司各项工作;周劲松博士曾参与哈尔滨工业大学空间材料国家重点实验室的筹建,曾获国防科学技术奖二等奖、航天部科技进步三等奖,属于深圳市引进的高端人才(深引证NO.SY[2002]240号),现任公司副总经理;王中博士多年来一直从事形状记忆与超弹性材料的基础与应用研究,参与国家自然科学基金项目1项、航天部预研项目1项、国防科技预研项目3项、国家“九五”攻关项目1项、深圳市科技计划项目1项,发表论文22篇,曾获国家科学

技术进步奖二等奖、国防科学技术奖二等奖，现任公司副总经理。

公司具有技术优势。公司是“高新技术企业”、“国家级专精特新小巨人企业”、“深圳市专精特新中小企业”，通过持续不断的研发创新，已经掌握了“镍钛生物材料及器械功能化处理与成型技术”、“旋转器械一体化加工成型技术及装备”、“大长径比异形截面细杆类器械的加工技术”等多项核心技术，取得了26项授权专利，其中发明专利9项，相关核心技术及专利已贡献于主要生产产品的生产销售。依托较为领先的技术，公司参与起草了1项国家标准《牙科学技工室用刀具第1部分：技工室用钢质刀具》，参与起草了《牙科学根管器械第1部分：通用要求》《牙科学根管器械第4部分：辅助器械》《牙科学根管器械第2部分：扩大钻》等12项行业标准。

公司具有产品优势。公司围绕根管系列产品、正畸系列产品开发了种类丰富的产品线，根管系列产品包括锋将“快易通”系列、锋将实力系列、新型专题系列等，正畸产品包括弹性镍钛弓丝、正畸弹簧等，丰富的产品线能够为客户提供多样化的选择，增强公司产品的适配性。公司产品质量稳定可靠，核心产品根管锉精度高、柔韧性能强，具备良好的排屑性能、切削性能，已经通过了中国、欧盟和美国等多个国家或地区的产品注册认证，凭借过硬的产品质量，相关产品已销往欧洲、北美、南美、东南亚、日本等全球多个国家或地区。此外，公司还具有较强的品牌影响力，目前拥有各类商标47项。

②国内企业正在逐步渗透国外企业的市场份额

根管锉产品的消费市场主要分布于欧美等国家，相关市场份额也主要由欧美等国家的企业所占据。我国的根管锉产业起步相对于欧美发达国家较晚，但随着中国根管锉行业的不断发展，国内根管锉生产企业的生产技术正在逐步成熟，产品质量已逐步赶上VDW、登士柏西诺德等外资品牌，依托可靠的产品质量及具有竞争力的价格，部分国内企业已经可以在国际市场中与外资品牌正面竞争，并逐渐渗透国外企业的市场份额。

公司作为国内较为领先的根管锉生产企业，自成立以来即将境外地区作为主要目标市场，不断创新制造工艺、提升产品质量、优化品牌形象，产品已广泛销往欧洲、北美、南美、东南亚、日本等全球多个国家或地区，逐步渗透国外同行业企业的市场份额。

综上所述，公司作为国内较为领先的根管锉生产企业，具有独特的竞争优势，并正在国际市场上逐步渗透老牌同行业企业的市场份额，同行业公司对公司形成竞争替代的风险较小。

（4）充分披露相关风险

公司已在《公开转让说明书》重大事项提示部分，就市场竞争加剧风险进行补充披露：

“口腔医疗器械行业市场化程度较高，国内外市场竞争较为激烈。公司面临的竞争对手既包括大型上市企业，也包括众多中小企业。一方面，以登士柏西诺德、VDW 和 FKG 等为代表的国外品牌在国际市场深耕已久，另一方面，国内竞争对手可能通过技术创新、增强营销力度等方式与公司争夺市场份额。尽管目前公司凭借较为领先的技术实力、稳定的产品质量等竞争优势，已经具备较强的市场影响力和品牌知名度。但如若未来公司在日趋激烈的市场竞争中，无法持续保持自身竞争优势，或不能快速适应不断变化的行业发展趋势和市场竞争格局，则公司的市场份额可能会遭遇挤压，进而对公司经营业绩造成不利影响。”

（四）结合美欧地区销售集中度说明公司主要产品出口国家或地区的有关进口政策、加征关税、贸易摩擦行为对公司未来营业收入、利润的影响

公司主要产品为根管锉、正畸弓丝，境外销售主要以北美和欧洲地区为主，报告期内，公司北美和欧洲地区销售额分别为 6,159.30 万元、4,443.66 万元和 1,297.08 万元，占营业收入的比例分别为 65.94%、55.35%和 55.47%。根管锉及正畸弓丝作为常用的口腔医用耗材，报告期内不存在被欧美国家采取加征关税、限制进口等贸易壁垒政策的情况，公司预计未来营业收入、利润受到该情况的不利影响的可能性较小。

（五）补充披露同行业公司最近一期毛利率情况；结合同行业公司主营业务、产品应用领域、收入结构等，补充披露报告期内公司与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性

报告期内，公司及同行业可比公司毛利率情况如下：

公司	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
----	--------------	---------	---------

申请挂牌公司	60.35%	61.21%	66.42%
普特医疗	77.94%	78.34%	77.38%
埃蒙迪	45.42%	45.86%	42.79%

注：普特医疗及埃蒙迪最近一期毛利率数据系 2024 年 1-6 月数据。

报告期内，公司与同行业可比公司主营业务、产品应用领域对比情况如下：

公司	主营业务	产品类型及应用领域
申请挂牌公司	主要从事根管系列产品、正畸系列产品的研发、设计、生产及销售	正畸托槽、口腔植入材料及其他
普特医疗	主要从事口腔正畸材料的研发、生产与销售	正畸类产品、根管类产品、代理产品及其他
埃蒙迪	主要从事齿科类医疗器械相关产品的研发、生产、销售与服务	根管系列产品、正畸系列产品、其他

报告期内，公司与同行业可比公司营业收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
普特医疗						
正畸托槽	6,613.82	76.49%	16,205.20	79.11%	14,024.92	78.19%
口腔植入材料	691.39	8.00%	1,733.28	8.46%	1,759.33	9.81%
其他	1,341.96	15.52%	2,546.61	12.43%	2,152.68	12.00%
合计	8,647.17	100.00%	20,485.08	100.00%	17,936.92	100.00%
埃蒙迪						
正畸类产品	-	-	6,046.77	75.58%	6,372.75	75.93%
根管类产品	-	-	1,079.09	13.49%	1,140.06	13.58%
代理产品	-	-	628.09	7.85%	632.14	7.53%
其他	-	-	240.86	3.01%	248.10	2.96%
合计	-	-	8,000.53	100.00%	8,393.06	100.00%
速航科技						
根管系列产品	1,890.23	80.84%	6,568.02	81.80%	8,150.61	87.25%
正畸系列产品	363.79	15.56%	1,348.79	16.80%	1,093.83	11.71%
其他	84.34	3.61%	112.47	1.40%	97.10	1.04%
合计	2,338.36	100.00%	8,029.28	100.00%	9,341.53	100.00%

注 1：普特医疗 2024 年数据系 2024 年 1-6 月数据；

注 2：埃蒙迪未披露 2024 年收入分类相关数据。

报告期内，普特医疗主要从事口腔正畸材料的研发、生产与销售，主要产品包括正畸托槽、口腔植入材料等，其中正畸托槽产品销售占比较高。速航科技主要产品系根管系列产品、正畸系列产品及其他，其中根管系列产品主要为根管锉，

正畸系列产品主要为牙弓丝，因此速航科技与普特医疗产品差异程度较大，报告期内，速航科技综合毛利率略低于普特医疗。

报告期内，埃蒙迪主要从事牙科医疗器械正畸及根管产品的研发、生产及销售，主要产品为正畸类产品、根管类产品、代理产品及其他。其中正畸类产品主要包括正畸托槽、正畸颊面管、正畸带环、正畸牙弓丝、正畸弹力产品及正畸弹簧等，根管类产品主要包括根管锉及根管治疗针。2022 年度及 2023 年度，埃蒙迪根管类产品毛利率分别为 14.14%、34.90%，相对于公司较低且变动幅度较大，主要原因系：①埃蒙迪主要产品为正畸类产品，根管类产品收入占比相对较低，2022 年度及 2023 年度占营业收入的比例不足 15%，毛利率波动幅度较大；②细分产品类型差异，由于机用根管锉、手用根管锉以及裸针等不同类型产品毛利率差异较大，导致总体毛利率存在一定差异；③产品定位不同，在根管产品领域公司产品定位总体高于埃蒙迪，同类产品市场价格高于埃蒙迪，因此导致产品毛利率有所差异。

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率差异具有合理性。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、（四）毛利率分析”就上述信息进行了补充披露。

（六）在《公开转让说明书》中就业绩下滑补充重大事项提示

公司已在《公开转让说明书》重大事项提示部分，就经营业绩下滑风险进行补充披露：“

报告期各期，公司营业收入分别为 9,341.53 万元、8,029.28 万元和 2,338.36 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 3,039.18 元、1,534.73 万元和 231.65 万元。

2023 年，因第一大客户 A 公司销售规模下降，产品销售结构变化以及期间费用增加等原因，公司业绩有所下降。未来期间，若公司新产品研发投入、业务开拓等活动无法有效实现业务转化，投入成本效益不及预期，将对公司经营业绩带来持续不利影响。与此同时，公司生产经营面临行业竞争加剧及市场竞争力下降、技术研发及业务发展未达预期等风险，可能导致公司产品新增需求减少、收入规模下滑、产品毛利率波动、经营成本上升、经营业绩下滑等风险。”

【中介机构的核查情况】

（一）核查程序

就上述问题，主办券商及会计师执行了以下程序：

1、获取 2024 年 1-4 月的财务数据以及上年同期的财务数据，分析 2024 年 1-4 月的扣除非经常性损益后的净利润、毛利率、经营性现金流量净额较上年同期变动的原因；

2、对主要客户进行实地走访，获取相关客户的工商材料信息，报告期内的在手订单及期后新增订单，结合公司实际情况分析公司业绩下滑的原因及合理性，获取同行业可比公司市场公开材料，分析公司与同行业可比公司业绩变动是否存在差异；

3、查阅了公司与 A 公司签订的合作协议，现场走访了 A 公司，了解与 A 公司的合作稳定性情况；获取了公司报告期内的销售明细表，了解报告期内公司的客户数量；查阅行业研究报告，了解行业市场规模、发展前景及行业发展特点；查阅竞争对手的官网信息及公告文件，了解竞争对手的经营情况；

4、获取了公司报告期内的销售明细表，分析销售收入的境外分布情况；通过检索公开信息、与相关客户确认的方式，核查报告期内主要出口国家地区是否存在针对公司产品的贸易壁垒政策；

5、获取同行业可比公司市场公开材料，核实同行业公司最近一期毛利率情况；结合同行业公司主营业务、产品应用领域、收入结构等，分析报告期内公司与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性；

6、结合报告期内公司业绩变动情况，分析是否存在业绩下滑所产生的重大风险。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、2024 年 1-4 月经营业绩较 2023 年同期变动具有合理性；公司主要产品属于医疗器械领域，公司具有较强的核心竞争力，相关产品在市场中具有竞争优势；报告期内，公司业绩规模变动具有合理性，业绩变动与同行业可比公司的差异具有合理性；

2、报告期内，公司业绩变动具有合理性；报告期后公司业绩持续下滑的风险较低；公司实施了有效的措施以应对业绩下滑的风险；公司预计将持续符合挂牌条件；

3、公司与 A 公司合作稳定，存在正在履行中的框架合作协议，未来交易不存在重大不确定性，对 A 公司不构成重大依赖；公司作为国内较为领先的根管锉生产企业，具有独特的竞争优势，并正在国际市场上逐步渗透老牌同行业企业的市场份额，同行业公司对公司形成竞争替代的风险较小；公司已在公开转让说明书中补充披露了市场竞争加剧风险；

4、公司境外主要出口地为欧美国家地区，报告期内不存在被欧美国家采取加征关税、限制进口等贸易壁垒政策的情况，未来营业收入、利润受到该情况的不利影响的可能性较小；

5、公司与同行业可比公司毛利率差异具有合理性；

6、公司已就业绩下滑风险进行了风险提示。

问题 2 关于销售收入

根据申报文件，报告期公司境内销售主要以顺丰快递方式发货。报告期各期公司境外销售收入占比分别为 83.06%、77.83%和 74.90%。公司直销客户主要包括终端医疗机构和贸易商，经销销售收入占比为 11.63%、19.72%和 15.52%。2024 年 1-4 月系公司销售淡季，导致营业收入规模较低。2023 年末应收账款账面余额增长系部分客户在 2023 年第四季度下单较多。

请公司：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求披露境外销售相关事项；前五大客户的具体类型，属于终端客户、贸易商客户还是经销商；（2）补充披露报告期其他业务收入内容。

请公司说明：（1）主要境外客户情况（所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史）、客户类型、合作期限，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；（2）境外销售模式（经销、直销

或贸易商)的分类、对应金额及其占比以及对应的应收账款及其占比和回款情况；说明境内外销售毛利率差异情况及合理性；(3) 贸易商和品牌商客户各期收入金额、占比及毛利率情况，说明前述两类客户毛利率差异的原因及合理性；公司与贸易商客户的合作方式是否为买断式销售，是否涉及多级贸易商及终端销售实现情况；(4) 贸易商客户家数及其变动情况，境内主要贸易商客户的基本情况，是否存在实缴资本及参保人数较少的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务类型及规模的匹配性；(5) 公司应对汇率变动影响的具体措施及有效性，海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；(6) 经销销售是否为买断式销售，结合报告期内经销商增减变化情况、经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额，说明公司与经销商合作的稳定性；是否存在公司关联方、(前)员工参与设立的情形、是否存在个人经销商及合作原因及背景；报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售，经销商返利政策及会计处理；(7) 公司收入是否存在季节性特点，报告期各期 12 月和 1 月收入金额及占比、第四季度收入金额及占比，与同行业可比公司是否存在差异；结合客户下单到收入确认的周期，说明部分客户 2023 年第四季度下单较多与 2024 年 1 月-4 月营业收入规模较低是否匹配；(8) 报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策匹配，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策增加收入的情况；报告期后应收账款、对境外客户的应收账款的回款情况，应收账款内控制度的有效性；(9) 报告期是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款情况、原因、必要性及商业合理性。

请主办券商及会计师：(1) 对上述问题进行核查并发表明确意见；(2) 说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，区分全部客户、境外客户、经销商客户说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；(3) 按照《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》，说明对境外销售事项的核查情况；(4) 对公司收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【补充披露】

(一) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求披露境外销售相关事项；前五大客户的具体类型，属于终端客户、贸易商客户还是经销商

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求披露境外销售相关事项

(1) 境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等

1) 主要进口国和地区情况

报告期内，公司外销区域主要为北美洲和欧洲，各区域销售金额如下：

单位：元

项目	2024 年 1-4 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外	17,513,739.43	74.90%	62,493,841.50	77.83%	77,588,920.01	83.06%
其中：北美洲	7,494,400.77	32.05%	24,767,319.14	30.85%	47,648,130.32	51.01%
欧洲	5,476,368.45	23.42%	19,669,323.75	24.50%	13,944,833.53	14.93%
亚洲	2,112,768.70	9.04%	13,348,039.77	16.62%	11,420,421.40	12.23%
南美洲	1,076,788.20	4.60%	3,450,366.10	4.30%	3,374,767.05	3.61%
大洋洲	486,175.06	2.08%	829,045.50	1.03%	815,545.28	0.87%
非洲	867,238.25	3.71%	429,747.24	0.54%	385,222.43	0.41%
境内	5,869,833.46	25.10%	17,799,001.03	22.17%	15,826,428.53	16.94%
合计	23,383,572.89	100.00%	80,292,842.53	100.00%	93,415,348.54	100.00%

报告期内，公司北美和欧洲地区销售额分别为 6,159.30 万元、4,443.66 万元和 1,297.08 万元，占营业收入的比例分别为 65.94%、55.35%和 55.47%。

2) 主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，公司主要境外客户的销售情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

A 公司	592.75	25.35%	1,870.07	23.29%	4,352.96	46.60%
Henry Schein,Inc.	135.97	5.81%	381.84	4.76%	176.03	1.88%
Eurodonto Importacao & Exportacao LTDA	91.4	3.91%	304.18	3.79%	289.73	3.10%
Kafou Dent Medical Co.	29.67	1.27%	747.00	9.30%	400.96	4.29%
DiaDent	23.76	1.02%	175.04	2.18%	232.61	2.49%
Plandent Oy	43.24	1.85%	152.97	1.91%	190.20	2.04%

注 1：主要境外客户系报告期内排名前五的且当期销售额超过 100 万元的境外客户；

注 2：Henry Schein,Inc.的销售额包含其境内主体的交易额。

上述客户与公司是否签订框架协议、相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策情况如下：

项目	是否签订 框架协议	相关协议的主要 条款内容	境外销 售模式	订单获 取方式	定价原则	结算方 式	信用政策
A 公司	是	产品的生产、商品名称及规格、单价、下单方式、支付方式及信用期、包装及运输、质量控制及销售退回、合同终止条款等	直销	自主开 拓	围绕市场价与客户 协商确定	电汇	每周付款一 次
Henry Schein,Inc.	是	公司为 Henry Schein 提供产品并以 Henry Schein 品牌销售。框架协议规定关于购销双方产品生产前安排、起始物料的安排、生产活动安排、生产检测等。	直销	自主开 拓		电汇	收到货一周 内付款
Eurodonto Importacao & Exportacao LTDA	报告期内 未签订框 架协议，以 每笔订单 签订销售 合同方式 交易	商品名称及规格、单价、数量、总价等	直销	自主开 拓		电汇	收到货 2 周 内付款

Kafou Dent Medical Co.	是	采购双方独立性，订单下达及交付、产品质量保证、产品推广、产品定价及计算方式、保密条款、争议解决等	经销	自主开拓	电汇	预付 50%货款，剩余到货后 30 天内结算
DiaDent	是	产品类型、结算方式、使用品牌情况、产品价格、保密条款、争议解决、质量条款等	直销	自主开拓	电汇	款到发货
Plandent Oy	报告期内未签订框架协议，以订单方式交易	产品类型、采购数量、采购单价、采购金额、发出及目的地港口、交付日期、结算条款等	直销	自主开拓	电汇	款到发货

注：Henry Schein, Inc 交易主体较多，境内外均有产品销售，涉及多种销售模式，该客户境外销售仅涉及直销模式。

3) 境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司境外销售毛利率与内销毛利率具体情况如下：

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
外销	61.18%	61.91%	68.30%
内销	57.87%	58.76%	57.18%

如上表所示，报告期内，公司外销毛利率分别为 68.30%、61.91%、61.18%，内销毛利率分别为 57.18%、58.76%和 57.87%。

报告期内，公司外销毛利率总体高于内销，主要原因系：①公司外销客户主要为国外知名厂商，对产品质量要求较高，价格敏感度相对较低，产品毛利率相对较高；②产品结构差异，公司境外销售产品中，毛利率相对较高的机用根管锉及裸针等产品占比较高。

4) 汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司境外客户主要以美元进行定价及结算。公司境外销售一定程度上会受到美元兑人民币汇率波动的影响。报告期内，公司汇兑收益及其占营业

利润的比例情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
汇兑损益	31.22	11.04	134.26
营业利润	193.18	1,728.68	3,429.14
占比	16.16%	0.64%	3.92%

报告期内，公司汇兑收益占营业利润的比例分别为3.92%、0.64%和16.16%。2022年度及2023年度汇兑收益占营业利润的比例总体占比较低，2024年1-4月，该占比相对较高的原因主要系当期美元汇率波动较大，加之营业利润规模相对较小。

(2) 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况

根据财政部、国家税务总局《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）和《关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32号）等文件的规定，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，公司向境外销售货物的出口退税率主要为13%。公司办理了出口退（免）税备案手续，并按照国家法律规定的增值税税率向境外客户开具销售货物增值税发票。

报告期内，公司主要外销客户所在国家或地区对公司出口产品均无特殊限制政策和贸易政策壁垒，也未就相关出口产品向公司提出过反补贴、反倾销诉讼，出口产品不存在被纳入加征关税清单的情形。报告期内公司外销业务主要进口国和地区的进口政策以及国际经贸关系未发生重大不利变化，对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

(3) 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，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系或正常业务以外的其他资金往来。

2、前五大客户的具体类型，属于终端客户、贸易商客户还是经销商

报告期内，公司前五大客户的具体类型如下：

客户名称	客户类型
A 公司	品牌商
Henry Schein,Inc	品牌商、经销商、贸易商 ^注
Eurodonto Importacao & Exportacao LTDA	品牌商
FOP Lobanova S.V	贸易商
Skhiri Medical Group	贸易商
Kafou Dent Medical Co.	经销商
康健苗苗（杭州）医药有限公司	经销商
DiaDent	品牌商
Plandent Oy	品牌商

注 1: Henry Schein,Inc 体系内通过多个主体与公司进行交易,不同主体的客户类型存在差异。

注 2: 品牌商系采购发行人产品并以其品牌向下游进行销售的厂商。

公司已就上述信息在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(二) 产品或服务的主要消费群体”进行了补充披露。

(二) 补充披露报告期其他业务收入内容

报告期内, 公司营业收入均系主营业务收入, 不存在其他业务收入。

【公司回复】

(一) 主要境外客户情况(所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史)、客户类型、合作期限, 公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

报告期内，公司主要境外客户情况如下：

主要境外客户	所属国家或地区	成立时间	实际控制人	注册资本	经营规模	销售区域	销售产品类别	与公司合作历史及合作期限	客户类型
A 公司	美国	2012/1/1	Chuck Goodis	[注 1]	A 公司是一家专注于牙科产品，尤其是牙髓治疗领域的公司，该公司北美地区根管类产品排名前三企业，2023 年度销售收入金额约为 7,000 万美元。	全球市场	各类根管锉、填充材料等牙科材料	2015 年 3 月开始合作	品牌商
Henry Schein, Inc.	美国	1932/1/1	无实际控制人	[注 1]	纳斯达克上市公司，全球最大的口腔医疗保健产品和服务提供商，2023 年度营业收入约为 123.39 亿美元。	全球市场	提供超过 30 万种医疗保健产品，包括牙科用品、医疗设备、药品、实验室用品等	2016 年 6 月开始合作	品牌商、经销商、贸易商[注 2]
Eurodonto Importacao & Exportacao LTDA	巴西	2007/2/2	Eduardo Zetola Delage	R\$ 4,000,000.00	公司位于巴西，主要涉及医疗、牙科和医院设备及用品的进出口，年度销售金额约 450 万美元。	主要集中在巴西国内	牙科材料	2009 年 5 月开始合作	品牌商
Kafou Dent Medical Co.	沙特阿拉伯	2020/6/17	Mr. Fahd Mohammed Abdulmohsen Ashka	SAR 100,000.00	沙特阿拉伯最大的口腔医疗器械产品提供商之一，Kafou Dent Medical Co 隶属于 Kafou Group，该公司业务涉足电力、水务处理、石化行业，以及健康、医疗设备和医院的技术支持等多个领域。	主要集中在沙特阿拉伯国内市场，及中东地区的其他国家以及部分欧洲国家等	牙科材料和设备	2021 年 3 月开始合作	经销商
Diadent	韩国	1985/3/8	YOO, JAE-HUN	KRW 800,000,000.00	DiaDent 是一家在牙科领域内具有领导地位的韩国公司，特别是在牙髓产品的设计和制造方面是全球创新的领导者，DiaDent 的产品通过全球超过 900 家牙科经销商网络供应到	全球市场	牙科材料	2011 年 1 月开始合作	品牌商

					全球 127 个国家。2023 年度销售收入规模约为 225 亿韩元。				
Plandent Oy	芬兰	1972/7/14	Heikki Kyöstilä	EUR 1,100,000	Plandent Oy 为芬兰牙科产品供应商，其母公司为 Planmeca Group，该公司系全球知名牙科产品供应商，市场排名前五。2023 年度 Plandent Oy 营业收入规模约为 1 亿欧元。	主要集中在 欧洲市场	牙科材料和设备	2017 年 1 月	品牌商

注 1：A 公司和 Henry Schein,Inc.注册地为美国，未披露注册资本信息，Henry Schein,Inc.为美股上市公司，股票代码 HSIC，截至 2024 年 9 月股本为 1.25 亿股；

注 2：Henry Schein,Inc 体系内通过多个主体与公司进行交易，不同主体的客户类型存在差异。

报告期内，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与上述境外客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

(二) 境外销售模式（经销、直销或贸易商）的分类、对应金额及其占比以及对应的应收账款及其占比和回款情况；说明境内外销售毛利率差异情况及合理性

1、境外销售模式的分类、对应金额及其占比以及对应的应收账款及其占比和回款情况

报告期内，公司境外按销售模式分类情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	1,666.71	95.17%	5,391.36	86.27%	7,255.40	93.51%
其中：品牌商	1,161.16	66.30%	4,149.88	66.40%	6,179.70	79.65%
贸易商	503.90	28.77%	1,224.02	19.59%	1,067.28	13.76%
其他	1.66	0.09%	17.46	0.28%	8.42	0.11%
经销	84.66	4.83%	858.03	13.73%	503.49	6.49%
合计	1,751.37	100.00%	6,249.38	100.00%	7,758.89	100.00%

报告期各期末，公司直销及经销模式下应收账款金额、占比及回款情况如下：

单位：万元

项目	2024.04.30			2023.12.31			2022.12.31		
	应收账款	占比	回款	应收账款	占比	回款	应收账款	占比	回款
直销	1,015.98	93.85%	800.55	1,393.39	93.58%	1,280.30	651.7	99.88%	651.07
经销	66.58	6.15%	65.6	95.55	6.42%	94.61	0.79	0.12%	0.79
合计	1,082.56	100.00%	866.16	1,488.94	100.00%	1,374.91	652.5	100.00%	651.86

注：回款金额系截至2024年10月31日的回款数据。

2、说明境内外销售毛利率差异情况及合理性

报告期内，公司境外销售毛利率与内销毛利率具体情况如下：

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
外销	61.18%	61.91%	68.30%
内销	57.87%	58.76%	57.18%

如上表所示，报告期内，公司外销毛利率分别为68.30%、61.91%、61.18%，内销毛利率分别为57.18%、58.76%和57.87%。

报告期内，公司外销毛利率总体高于内销，主要原因系：（1）公司外销客户主要为国外知名厂商，对产品质量要求较高，价格敏感度相对较低，产品毛利率相对较高；（2）产品结构差异，公司境外销售产品中，毛利率相对较高的机用根管锉及裸针等产品销售占比较高。

综上所述，报告期内，公司境内外销售毛利率差异具有合理性。

（三）贸易商和品牌商客户各期收入金额、占比及毛利率情况，说明前述两类客户毛利率差异的原因及合理性；公司与贸易商客户的合作方式是否为买断式销售，是否涉及多级贸易商及终端销售实现情况

1、贸易商和品牌商客户各期收入金额、占比及毛利率情况，说明前述两类客户毛利率差异的原因及合理性

报告期内，公司销售模式分为直销及经销，直销模式下客户主要包括贸易商和品牌商客户以及其他类型客户等，经销模式下客户类型为经销商，报告期内，直销模式下各类客户各期收入金额、占比及毛利率情况如下：

项目	2024年1-4月			2023年度			2022年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
品牌商	1,165.36	58.99%	64.95%	4,150.76	64.40%	64.98%	6,210.72	75.24%	72.02%
贸易商	796.78	40.33%	53.93%	2,148.88	33.34%	53.29%	1,947.97	23.60%	52.50%
医院、诊所及个人等	13.40	0.68%	45.03%	146.10	2.27%	62.76%	96.35	1.17%	14.92%
直销合计	1,975.54	100.00%	60.37%	6,445.74	100.00%	61.03%	8,255.04	100.00%	66.75%

如上表所示，报告期内，公司直销模式以品牌商和贸易商为主，前述客户销售额占直销销售额的比例分别为 98.84%、97.73%和 99.32%，其他类型客户占比较低。

报告期内，公司对品牌商客户销售毛利率分别为 72.02%、64.98%和 64.95%，对贸易商客户销售毛利率分别为 52.50%、53.29%和 53.93%，对品牌商客户产品销售毛利率总体高于贸易商客户，主要原因系：（1）品牌商客户在当地市场具有较高的品牌认可度，对下游终端客户销售价格相对较高，品牌商客户对供应商的价格敏感性相对较低，因此公司对品牌商客户销售同类产品价格相对较高，毛利率相对较高；（2）产品结构差异，公司品牌商客户销售产品中，毛利率相对较高

的裸针等产品销售占比较高。

综上所述，报告期内贸易商和品牌商客户毛利率差异具有合理性。

2、公司与贸易商客户的合作方式是否为买断式销售，是否涉及多级贸易商及终端销售实现情况

报告期内，公司与贸易商客户的合作方式均为买断式销售，不存在多级贸易商的情形。经对报告期内主要贸易商客户进行走访，公司贸易商客户终端销售情况良好。

（四）贸易商客户家数及其变动情况，境内主要贸易商客户的基本情况，是否存在实缴资本及参保人数较少的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务类型及规模的匹配性

1、贸易商客户家数及其变动情况

报告期内，公司贸易商家数及变动情况如下：

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
贸易商数量	257	364	330

注：贸易商数量系当期发生交易的贸易商家数

2023年度公司贸易商客户家数较2022年度有所提升，主要系客户拓展增加。2024年1-4月非全年销售数据，且受春节因素影响，因此与公司发生交易的贸易商数量减少。

2、境内主要贸易商客户的基本情况，是否存在实缴资本及参保人数较少的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务类型及规模的匹配性

报告期内，公司主要境内贸易商客户基本情况如下：

公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	主营业务	经营规模	参保人数	销售金额		
							2024年 1-4月	2023 年度	2022年 度
浙江普特医疗器械股份有限公司	2007/7/25	5,100.00	5,100.00	主要产品包括正畸托槽、口腔植入材料、正畸辅助装置及工具等	国内领先的正畸产品提供商，2023年度收入 2.04 亿	174	58.09	235.38	146.57

山东久玖医疗器械有限公司	2016/3/4	300.00	0	第一、二、三类医疗器械销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；消毒器械销售	2023年度销售收入约3,000万元	4	16.19	-	-
无锡市林康生物科技有限公司	2018/6/6	100.00	0	第一、二类医疗器械销售；生物材料的销售和技术服务	2023年度销售收入约200万元	5	10.15	-	-
浙江雅美医疗器械科技有限公司	2019/11/28	1,000.00	641.00	第一、二、三类医疗器械生产；第一、二、三类医疗器械销售	2023年度销售收入约8,000万元	62	8.86	28.54	-
杭州特吉医疗设备有限公司	2014/12/18	100.00	0	第一、二、三类医疗器械销售；	2023年度销售收入约2,000万元	16	4.27	24.51	23.19
浙江日盛医疗科技股份有限公司	2015/12/3	1,000.00	1,000.00	第一、二类医疗器械生产和销售	2023年度销售收入约5,000万元	49	1.22	12.01	28.61
杭州西湖生物材料有限公司	1994/8/16	1,200.00	1,200.00	第一、二、三类医疗器械生产；第一、二、三类医疗器械销售	2023年度销售收入9,000万元	175	-	43.07	64.14
长沙奈斯医疗器械有限公司	2021/4/6	500.00	305.00	第一、二、三类医疗器械生产；第一、二、三类医疗器械销售	2023年度销售收入5,000万元	24	-	25.89	10.49
浙江新亚医疗科技股份有限公司	2004/6/24	4,177.22	4,177.22	第一、二类医疗器械生产销售	2023年度销售收入1.5亿元	258	-	3.81	31.89
河南帅友医疗器械商贸有限公司	2017/1/11	168.00	0	第一、二、三类医疗器械销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；消毒器械销售	2023年度销售收入约2,000万元	20	-	8.85	10.17

注：客户注册资本、实缴资本、参保人数等信息来源于企查查等公开渠道查询，部分贸易商客户未公开实缴资本情况

报告期内，公司主要境内贸易商客户存在部分实缴资本及参保人数相对较少的情形，主要原因系贸易商客户通常使用轻资产运营方式，业务开拓大部分依赖于客户资源及销售渠道，不需要投入大量固定资产，也不涉及大量人力投入，因

此部分贸易商客户实缴资本和参保人数较少具有合理性。

公司的主要境内贸易商客户业务类型包括口腔医疗器械产品的销售及贸易等，向公司进行采购与其业务类型具有匹配性。贸易商向公司采购的金额小于或远小于其销售规模，采购金额与其经营规模具有匹配性。

综上所述，报告期内，公司部分境内贸易商客户实缴资本及参保人数较少具有合理性，贸易商从公司采购的金额与其业务类型及规模相匹配。

（五）公司应对汇率变动影响的具体措施及有效性，海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

1、公司应对汇率变动影响的具体措施及有效性

报告期内，公司与客户主要通过美元结算，公司日常密切关注汇率走势，同时积极催收国外客户应收账款，回款后及时结汇，降低外币银行存款和应收款项受汇率波动的影响，各期末美元银行存款余额较少。

报告期内，公司汇兑收益占营业利润的比例分别为 3.92%、0.64%和 16.16%。2022 年度及 2023 年度汇兑收益占营业利润的比例总体占比较低，2024 年 1-4 月，该占比相对较高的原因主要系当期美元汇率波动较大，加之营业利润规模相对较小，公司应对汇率变动影响的措施有效。

综上所述，报告期内，公司实施了有效的措施应对汇率变动的影响。

2、海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

（1）海关报关数据与各期境外销售收入的匹配性

报告期内，公司海关报关数据与境外销售收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
境外销售收入①	1,751.37	6,249.38	7,758.89
按年平均汇率折算的海关电子口岸报关数据②	1,758.19	6,244.51	7,822.69
境外销售收入与海关数据差异③=①-②	-6.82	4.87	-63.80
差异率④=③/②	-0.39%	0.08%	-0.82%

报告期内，境外销售收入与海关报关数据的差异较小，差异率分别为-0.82%、

0.08%和-0.39%，主要系汇率折算基础不同所致。公司境外销售收入外币结算金额以即期汇率的近似汇率为基础折算为人民币，而海关数据在统计时使用年平均汇率进行折算，由于汇率波动使二者产生一定的差异。

因此，报告期内，公司海关报关数据与境外销售收入具有匹配性。

(2) 运保费与各期境外销售收入的匹配性

报告期内，公司与境外销售客户的贸易条款主要为 FOB，境外销售运费主要来自离岸前的运费。

报告期内，运保费与境外收入的匹配情况如下：

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
境外销售收入（万元）	1,751.37	6,249.38	7,758.89
出口运保费（万元）	17.13	37.86	84.34
出口运保费占境外收入比例	0.98%	0.61%	1.09%

报告期内，公司出口运保费分别为 84.34 万元、37.86 万元和 17.13 万元，分别占境外销售收入的 1.09%、0.61%和 0.98%，占比较小。2022 年度及 2024 年 1-4 月出口运保费占境外收入比例相对较高，主要系当期部分订单为满足客户交期要求采用加急方式发货的运输费较高所致。

因此，报告期内，公司运保费与境外销售收入具有匹配性。

(3) 出口退税与各期境外销售收入的匹配性

报告期内，公司出口退税与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
本期申报的免抵退税金额①	231.77	818.02	999.12
上期已报关出口，本期报上期出口的免抵退税金额②	-	-	-
本期已报关出口，于下期报出口的免抵退税金额③	-	-	-
本期免抵退税金额④=①-②+③	231.77	818.02	999.12
外销收入⑤	1,751.37	6,249.38	7,758.89
测算退税率⑥=④/⑤	13.23%	13.09%	12.88%

差异率	0.23%	0.09%	-0.12%
-----	-------	-------	--------

公司当期申报免抵退税时，需要将产品出口报关并取得提单后，收集合同、发票、报关单、提单等资料申请出口退税，因此企业当期免抵退税出口销售额与当期出口外销收入之间存在时间性差异，但差异率较小，报告期内，公司出口退税与各期境外销售收入匹配。

综上所述，报告期内，公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入匹配。

（六）经销销售是否为买断式销售，结合报告期内经销商增减变化情况、经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额，说明公司与经销商合作的稳定性；是否存在公司关联方、（前）员工参与设立的情形、是否存在个人经销商及合作原因及背景；报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售，经销商返利政策及会计处理

1、经销销售是否为买断式销售，结合报告期内经销商增减变化情况、经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额，说明公司与经销商合作的稳定性

报告期内，公司经销销售是均为买断式销售。

报告期内，公司经销商增减变化情如下：

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
期末经销商数量	60	87	84
新增经销商家数	24	35	48
减少经销商家数	51	32	17

注：新增经销商家数统计口径为上年度未签订经销协议的，而本期签订了经销协议的客户，减少经销商家数统计口径为上年度已签订经销协议，本期未签订经销协议的客户。

报告期内，经销商中新增客户销售金额、老客户复购家数及金额情况如下：

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
新增经销商数量	24	35	48
新增客户销售金额(万元)	81.69	95.63	115.97

老客户家数	36	52	36
老客户销售金额(万元)	281.13	1,487.91	970.53

如上表所示，报告期内，公司老客户经销商复购家数稳定，各期老客户经销商销售金额占经销收入比例均为 77%以上，报告期内公司与主要经销商合作情况稳定。

2、是否存在公司关联方、（前）员工参与设立的情形、是否存在个人经销商及合作原因及背景

报告期内，公司经销商与公司不存在关联关系，也不存在公司员工及前员工参与设立的情形。

报告期内，公司不存在个人经销商。

3、报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售，经销商返利政策及会计处理

（1）报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售

公司主要产品包括根管类产品及正畸类产品，经销商客户销售产品的流向主要为当地的医院、诊所等。

报告期内，公司主要经销商销售情况如下：

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
Kafou Dent Medical Co.	29.67	747.00	400.96
康健苗苗（杭州）医药有限公司	60.56	270.62	142.41
M-Factory B.V.	54.99	111.03	129.27
武汉洪昌汉瑞祥齿科器械有限公司	55.53	74.08	64.72
台州市东升医疗器械有限公司	17.07	33.04	27.99
合计	217.82	1,235.77	765.35
占经销收入的比例	60.03%	78.04%	70.44%

注：Henry Schein, Inc 体系内较多主体均与公司进行交易，不同主体的客户类型存在差异。公司与武汉洪昌汉瑞祥齿科器械有限公司以经销方式进行合作。

报告期各期末，公司主要经销商库存情况如下

单位：千只

项目	2024年1-4月			2023年度			2022年度		
	当期采购数量	期末库存数量	库存数量占比	当期采购数量	期末库存数量	库存数量占比	当期采购数量	期末库存数量	库存数量占比
Kafou Dent Medical Co.	82.74	56.52	68.31%	1,469.76	35.90	2.44%	1,151.23	74.93	6.51%
康健苗苗（杭州）医药有限公司	312.60	8.00	2.56%	1,677.09	9.00	0.54%	801.36	6.00	0.75%
M-Factory B.V.	176.39	36.28	20.57%	423.66	31.18	7.36%	164.38	43.76	26.62%
武汉洪昌汉瑞祥齿科器械有限公司	51.25	20.00	39.02%	99.29	8.00	8.06%	98.21	2.00	2.04%
台州市东升医疗器械有限公司	29.69	3.00	10.10%	42.07	15.00	35.65%	31.93	5.00	15.66%

报告期内，部分期间个别客户期末库存占当期销量的比例较高，主要原因系个别经销商客户对公司的采购活动集中于个别月份，导致相关产品于报告期末并未完全消化所致。

报告期内，公司销售流程不涉及多级经销商，主要产品终端销售情况较好。

（2）经销商返利政策及会计处理

报告期内，公司经销模式下，公司经销商在其销售区域的推广能力较强，为了鼓励其开拓市场，公司与经销商的经销商协议中约定年度销售目标及返利比例，经销商在达成年度销售目标后，在次年可以按上年度计算的返利额度向公司采购产品。

报告期内，公司在各期末统计经销商年度销售目标完成情况，对于完成年度销售目标的经销商客户，公司按照与该经销商签订的经销商协议中约定的返利比例计提实物返利，冲减当期收入的同时确认合同负债，分录如下：

借：营业收入

贷：合同负债

次年，公司向经销商兑现实物返利后，对合同负债进行冲回，分录如下：

借：合同负债

贷：营业收入

(七) 公司收入是否存在季节性特点, 报告期各期 12 月和 1 月收入金额及占比、第四季度收入金额及占比, 与同行业可比公司是否存在差异; 结合客户下单到收入确认的周期, 说明部分客户 2023 年第四季度下单较多与 2024 年 1-4 月营业收入规模较低是否匹配

1、公司收入是否存在季节性特点, 报告期各期 12 月和 1 月收入金额及占比、第四季度收入金额及占比, 与同行业可比公司是否存在差异

报告期内, 公司 12 月和 1 月收入金额及占比、第四季度收入金额及占比情况如下:

单位: 万元

项目	2024 年 1-4 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 月收入	546.85	23.39%	472.29	5.88%	709.84	7.60%
12 月收入	-	-	1,261.29	15.71%	541.70	5.80%
四季度收入	-	-	2,745.41	34.19%	1,952.08	20.90%

通常情况下, 由于一季度我国春节的影响, 开工率较低, 因此一季度销售收入占比一般相对较低。公司销售以外销为主, 由于年末存在圣诞节等传统节日, 需求旺盛, 加之由于公司于春节期间停产, 客户会基于自身情况适当备货, 因此通常情况下四季度订单规模相对较大。2022 年度由于突发公共卫生事件的影响, 公司主要客户备货销货节奏变化, 导致 12 月份销售收入占比相对较低。

由于可比公司未公开披露按季度或按月份分类的销售数据, 因此将可比公司半年度数据与公司进行对比, 具体如下:

项目	收入占比			
	2023 年 1-6 月	2023 年 7-12 月	2022 年 1-6 月	2022 年 7-12 月
普特医疗	42.56%	57.44%	-	-
埃蒙迪	49.31%	50.69%	40.56%	59.44%
速航科技	38.85%	61.15%	47.79%	52.21%

注: 普特医疗未披露 2022 年半年度数据

如上表所示, 报告期内, 同行业可比公司上半年销售收入占比总体低于下半年销售收入占比, 与公司营业收入期间分布保持一致。

因此，报告期内，公司与同行业收入期间分布保持一致。

2、结合客户下单到收入确认的周期，说明部分客户 2023 年第四季度下单较多与 2024 年 1-4 月营业收入规模较低是否匹配

通常情况下，根据客户要求的产品类型，包装方式的不同，客户下单到产品发货的时间在 20-40 天左右。

公司销售以外销为主，由于年末存在圣诞节等传统节日，需求旺盛，加之由于公司于春节期间停产，客户会基于自身情况适当备货，因此通常情况下四季度订单规模相对较大，2023 年四季度公司新增订单金额为 3,008.15 万元，截至 2023 年末公司尚未执行完毕订单金额为 1,179.44 万元，2023 年四季度订单在 2023 年四季度交付较多。2023 年四季度，公司销售收入 2,745.41 万元，占全年收入的比例为 34.19%，收入规模较大，占当年度收入比例较高。

2023 年末及 2024 年 4 月末，公司在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2024.04.30	2023.12.31
在手订单金额	1,530.79	1,179.44

如上表所示，公司 2023 年末在手订单规模与 2024 年 4 月末相比相对较小。

综上所述，公司部分客户 2023 年第四季度下单较多与 2024 年 1-4 月营业收入规模较低具有合理性。

（八）报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策匹配，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策增加收入的情况；报告期后应收账款、对境外客户的应收账款的回款情况，应收账款内控制度的有效性

1、报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策匹配，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策增加收入的情况

（1）报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策匹配

报告期内，公司应收账款占营业收入的比例情况如下：

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款账面余额（万元）	1,082.56	1,488.94	652.50
营业收入（万元）	2,338.36	8,029.28	9,341.53
应收账款账面余额占当期营业收入的比例	15.43%	18.54%	6.98%

注：2024年4月末数据已年化处理。

由上表可知，由上表可知，公司应收账款账面余额占当期营业收入的比例分别为6.98%、18.54%和15.43%，呈波动趋势。2023年末及2024年4月末，公司应收账款账面余额占当期营业收入的比例大幅提升，主要是由于受客户需求波动影响，公司在2023年12月及2024年4月收入规模大幅上升，相关应收账款尚处于信用期内，导致期末应收账款余额较大。

报告期各期末应收账款账面余额占报告期各期最后一月营业收入的比例情况如下：

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款账面余额（万元）	1,082.56	1,488.94	652.50
营业收入（万元）	899.93	1,261.29	541.70
应收账款账面余额占营业收入的比例	120.29%	118.05%	120.45%

由上表可知，报告期各期末应收账款账面余额占报告期各期最后一月营业收入的比例较为稳定。

报告期内，公司应收账款周转率情况如下：

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
应收账款周转率（次）	5.46	7.50	12.97

注：2024年4月末数据已年化处理。

报告期内，公司应收账款周转率分别为12.97次、7.50次和5.46次。公司主要客户的信用政策普遍在1个月左右。由于报告期各期最后一个月的销售额处于全年较高水平，导致应收账款余额较大，从而使公司应收账款周转率较低。报告期内，报告期各期末应收账款账面余额占报告期各期最后一月营业收入的比例分别为120.45%、118.05%和120.29%，公司应收账款账面余额与报告期各期最后一月营业收入较为接近，因此，公司应收账款周转率与客户信用政策较为匹配。

(2) 信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策增加收入的情况

报告期内，公司主要客户的信用政策情况如下：

项目	信用政策	是否发生变化
A 公司	每周付款一次	否
Henry Schein, Inc.	收到货一周内付款	否
Eurodonto Importacao & Exportacao LTDA	收到货 2 周内付款	否
Kafou Dent Medical Co.	预付 50% 货款，剩余到货后 30 天内结算	否
DiaDent	款到发货	否
Plandent Oy	款到发货	否
康健苗苗（杭州）医药有限公司	3 个月	否

由上表可知，公司主要客户的信用政策在报告期内未发生变化，不存在公司通过放松信用政策增加收入的情况。

2、报告期后应收账款、对境外客户的应收账款的回款情况，应收账款内部控制制度的有效性

截至 2024 年 10 月 31 日，公司应收账款的回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 4 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
期末余额	1,082.56	1,488.94	652.50
期后回款	866.16	1,374.91	651.86
回款率	80.01%	92.34%	99.90%

由上表可知，报告期各期末，公司应收账款的回款率分别为 99.90%、92.34% 和 80.01%，应收账款回款情况良好。

截至 2024 年 10 月 31 日，公司境外客户的应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 4 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
期末余额	901.21	1,335.69	592.22
期后回款	704.78	1,232.88	591.85
回款率	78.20%	92.30%	99.94%

由上表可知，报告期各期末，公司境外客户的应收账款回款率分别为 99.94%、

92.30%和 78.20%，应收账款回款情况良好。

报告期内，公司根据自身实际情况，制定了《财务管理制度》《销售管理制度》等制度，落实应收款项的管理。销售部对照客户信用额度、账期等情况，负责客户的应收账款催收工作；财务部负责应收账款的统计及相关账务处理工作，并督促销售部及时催收应收账款。报告期各期末，公司财务部结合客户的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实际经营情况、账龄等对应收账款的可收回性进行评估。

综上所述，公司针对应收账款的内控制度完善且有效运行。

（九）报告期是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款情况、原因、必要性及商业合理性

报告期内，公司不存在通过第三方回款的情况。

【中介机构的核查情况】

（一）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）了解公司境外销售业务开展情况，主要境外客户情况，境外销售模式，经销业务模式，主要客户信用政策等；取得中国信保资信有限公司出具的《中国企业资信评估标准报告》，了解主要境外客户的基本情况；对主要境外客户、贸易商客户和经销商客户进行实地走访/视频访谈，了解主要境外客户的基本情况、经营情况、与公司合作历史、公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

（2）取得公司报告期各期收入成本明细表，分析境内外销售的收入及毛利率情况；取得公司各期末应收账款明细表及回款统计表，了解经销、直销或贸易商的应收账款情况及回款情况；

（3）取得公司报告期各期收入成本明细表，分析不同类型销售客户收入及毛利率情况，分析不同类型客户毛利率差异情况及其合理性；获取主要客户的销售合同，对主要贸易商客户进行实地走访，了解客户基本情况，核实公司与贸易商客户的合作方式是否为买断式销售，了解贸易商客户是否涉及多级贸易商及终

端销售实现情况；

(4) 分析报告期各期贸易商客户家数及其变动情况，获取境内主要贸易商客户的工商资料，核实相关客户的基本情况以及是否存在实缴资本及参保人数较少的情形，分析贸易商从公司采购的金额与其业务类型及规模的匹配性；

(5) 了解公司各类收入确认政策，出口退税等税收优惠情况，应对汇率变动影响的具体措施及有效性；取得公司报告期各期海关电子口岸报关数据、运保费明细表、免抵退税申报表，分析海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；

(6) 获取主要客户的销售合同，核实公司与经销商客户的合作方式是否为买断式销售，分析报告期各期经销商客户家数及其变动情况，老客户复购家数及金额，分析公司与经销商合作的稳定性；获取主要经销客户的工商信息，核实是否存在公司关联方、（前）员工参与设立的情形、是否存在个人经销商的情形；向经销商了解经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售；向公司了解经销商返利政策及会计处理；

(7) 取得公司报告期各期收入成本明细表，分析公司收入是否存在季节性特点，统计报告期各期 12 月和 1 月收入金额及占比、第四季度收入金额及占比；获取同行业可比公司的市场公开数据，与同行业可比公司对比收入的季节分布情况；向公司了解客户下单到收入确认的周期以及在手订单情况，分析部分客户 2023 年第四季度下单较多与 2024 年 1-4 月营业收入规模较低是否匹配；

(8) 取得公司各期末应收账款明细表及回款统计表，了解经销、直销或贸易商的应收账款情况及回款情况，分析报告期内应收账款的变动情况及与营业收入变动情况、客户信用政策是否匹配；了解并测试收入及应收账款相关内控制度；

(9) 抽查报告期内公司大额流水、银行日记账及往来款明细账及相应凭证，对银行回单列示的对方单位名称与账面对方单位名称核对，确认是否存在通过第三方回款的情况。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 报告期内，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与上述境外客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

(2) 报告期内，公司境内外销售毛利率差异具有合理性；

(3) 报告期内贸易商和品牌商客户毛利率差异具有合理性；报告期内，公司与贸易商客户的合作方式均为买断式销售，不存在多级贸易商的情形，公司贸易商客户终端销售情况良好；

(4) 报告期内，公司个别境内贸易商客户实缴资本及参保人数较少具有合理性，贸易商从公司采购的金额与其业务类型及规模相匹配；

(5) 报告期内，公司实施了有效的措施应对汇率变动的的影响；报告期内，公司运保费与境外销售收入具有匹配性；

(6) 报告期内，公司经销均为买断式销售，公司老客户经销商复购家数稳定，各期老客户经销商销售金额占经销收入比例均为 77%以上，报告期内公司与主要经销商合作情况稳定；报告期内，公司经销商与公司不存在关联关系，也不存在公司员工及前员工参与设立的情形，不存在个人经销商；公司主要产品包括根管类产品及正畸类产品，经销商客户销售产品的流向主要为当地的医院、诊所等；公司销售流程不涉及多级经销商，公司产品终端销售情况良好；报告期内，公司与经销商的经销商协议中约定年度销售目标及返利比例，经销商在达成年度销售目标后，在次年可以按上年度计算的返利额度向公司采购产品。

(7) 通常情况下，由于一季度我国春节的影响，开工率较低，因此一季度销售收入占比一般相对较低。公司销售以外销为主，由于年末存在圣诞节等传统节日，需求旺盛，加之由于公司于春节期间停产，客户会基于自身情况适当备货，因此通常情况下四季度订单规模相对较大。2022 年度由于突发公共卫生事件的影响，公司主要客户备货销货节奏变化，导致 12 月份销售收入占比相对较低；报告期内，公司与同行业收入期间分布保持一致；公司部分客户 2023 年第四季度下单较多与 2024 年 1-4 月营业收入规模较低具有合理性；

(8) 公司针对应收账款的内控制度完善且有效运行；

(9) 报告期内，公司不存在通过第三方回款的情况。

(二) 说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，区分全部客户、境外客户、经销商客户说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等

1、对收入的核查方式、核查过程

主办券商及会计师执行了以下程序：

(1) 检查主要的销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(2) 按销售区域、产品、客户类型等对营业收入和毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明原因；

(3) 对于内销收入，选取样本检查相关支持性文件，包括销售合同、销售发票、提货清单、快递单等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并选取样本检查相关支持性文件，包括检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等；

(4) 针对主要客户的销售情况执行函证程序

报告期内，综合考虑应收账款余额、合同负债余额以及各期销售金额，选取大额、新增的样本执行函证程序，对未回函的客户执行替代测试程序。函证情况如下：

1) 全部客户函证情况

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
营业收入	2,338.36	8,029.28	9,341.53
发函金额	1,603.33	5,755.38	7,174.24
发函比例	68.57%	71.68%	76.80%
回函确认金额	1,332.27	4,083.40	6,215.71
回函比例	83.09%	70.95%	86.64%
替代测试金额	271.07	1,671.99	958.53
替代测试比例	16.91%	29.05%	13.36%
回函金额+替代测试金额占发函金额比例合计	100.00%	100.00%	100.00%

注：回函比例及替代测试比例系占发函金额的比例，下同。

2) 境外客户函证情况

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
营业收入	1,751.37	6,249.38	7,758.89
发函金额	1,416.61	5,128.96	6,751.43

发函比例	80.89%	82.07%	87.02%
回函确认金额	1,145.54	3,456.97	5,792.90
回函比例	80.86%	67.40%	85.80%
替代测试金额	271.07	1,671.99	958.53
替代测试比例	19.14%	32.60%	14.20%
回函金额+替代测试金额占发函金额比例合计	100.00%	100.00%	100.00%

3) 经销商客户函证情况

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
营业收入	362.82	1,583.54	1,086.49
发函金额	213.30	1,249.07	806.46
发函比例	58.79%	78.88%	74.23%
回函确认金额	183.63	502.07	405.50
回函比例	86.09%	40.20%	50.28%
替代测试金额	29.67	747.00	400.96
替代测试比例	13.91%	59.80%	49.72%
回函金额+替代测试金额占发函金额比例合计	100.00%	100.00%	100.00%

(5) 对主要客户执行实地走访/视频访谈程序

对主要客户实地走访或视频访谈，访谈其负责人或业务经办人，了解客户基本情况、主要业务、所处行业、与公司合作情况、结算方式、了解客户与公司是否存在关联关系等。

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
访谈客户营业收入金额	1,033.38	4,204.08	5,956.79
营业收入总额	2,338.36	8,029.28	9,341.53
访谈比例	44.19%	52.36%	63.77%

(6) 对公司报告期内销售收入实施了截止性测试程序，获取的单据包括销售收入的记账凭证、销售合同、销售发票、出口报关单、货运提单等支持性文件，核查公司销售收入是否记录于恰当的会计期间。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：报告期内公司收入真实、准确、完整。

（三）按照《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》，说明对境外销售事项的核查情况

1、主办券商应当重点关注境外销售业务的合规经营情况，包括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；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

（1）核查程序

主办券商执行了以下程序：

1) 查阅《审计报告》《公开转让说明书》，向公司了解公司产品境外销售方式、在销售所涉国家和地区是否需要相应的资质和许可，了解公司境外销售涉及的结算方式、跨境资金流动、结换汇等情况；

2) 查阅公司相关资质、许可及认证证书等，了解公司是否具备境外销售必需的资质；

3) 走访主要境外销售客户、取得有关部门的证明文件，核查公司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，了解公司是否存在外汇、税务、海关等方面违法违规及行政处罚记录。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

1) 公司未在境外设立子公司，公司的境外销售系在境内将产品直接销售至境外，公司出口的产品不属于《禁止出口货物目录》中规定的禁止出口产品。公司及子公司在境内开展外销业务已取得了《报关单位备案证明》以及 CE、FDA 等必要资质、许可，依法可以开展外销业务；

2) 报告期内，公司不存在海关、税务及外汇处罚记录；报告期内公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

3) 报告期内，公司与外销客户签订销售合同、产品完成生产后，进行发货及出口报关手续并收到外销客户支付的外币货款。公司主要在商业银行开立经常项目外汇账户进行收汇，并根据外币汇率和资金需求申请结汇。公司上述跨境资金流动、结换汇行为符合外汇管理方面的有关规定，外汇使用、结转情况合法、

合规。

2、境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定；报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及真实合理性；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

(1) 核查程序

主办券商及会计师执行了以下程序：

1) 向公司了解境外业务收入确认的具体流程、方法，分析判断境外业务收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；

2) 获取电子口岸信息并与账面记录核对，并选取项目检查相关支持性文件，包括检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等，核查公司境外相关收入确认的真实性及准确性；

3) 对境外客户执行函证程序；

4) 取得公司报告期各期海关电子口岸报关数据、运保费明细表、免抵退税申报表，分析海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；

5) 结合报告期各期境外销售收入占总收入的比例及变动趋势，分析其对公司持续经营能力的影响情况。

(2) 核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1) 报告期内，公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认政策符合《企业会计准则》规定；

2) 报告期内，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；

3) 公司境外业务发展情况稳定，对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

(四) 对公司收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

经核查，主办券商及会计师认为：报告期内，公司收入真实、准确、完整。

问题 3 关于采购和存货

根据申报文件，报告期各期末公司存货账面价值分别为 2,849.24 万元、3,420.19 万元和 3,674.48 万元，主要为半成品、原材料和库存商品。

请公司说明：（1）公司与前五大供应商合作年限、合作背景，采购金额与供应商经营状况的匹配性，公司与规模较小供应商开展合作的商业合理性，能否保证材料质量，是否符合行业特征，公司采购来源是否稳定，是否存在不确定性风险及应对措施有效性；是否存在向贸易商采购情形，是否符合行业惯例；（2）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，期后存货结转是否正常；（3）报告期内销售收入下降的情况下存货余额较高且持续增长的原因及合理性，与公司订单、收入等经营业绩情况是否匹配性，是否符合行业特征；（4）存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；（5）各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性，各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形，存货内控管理制度的建立及执行情况。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，并说明报告期内对公司存货监盘的时间、地点、监盘范围、比例及核查结论。

【公司回复】

（一）公司与前五大供应商合作年限、合作背景，采购金额与供应商经营状况的匹配性，公司与规模较小供应商开展合作的商业合理性，能否保证材料质量，是否符合行业特征，公司采购来源是否稳定，是否存在不确定性风险及应对措施有效性；是否存在向贸易商采购情形，是否符合行业惯例

1、公司与前五大供应商合作年限、合作背景，采购金额与供应商经营状况的匹配性

报告期内，公司与前五大供应商合作年限、合作背景的情况如下：

供应商名称	合作年限	合作背景
广东史特牢紧扣系统有限公司 ^{注1}	17年	双方接洽，产品质量满足需求，从而建立

		合作关系。
天津加发医疗器械有限公司	10年	双方接洽，产品质量满足需求，从而建立合作关系。
西安思维智能材料有限公司 ^{注2}	19年	双方接洽，产品质量满足需求，从而建立合作关系。
深圳市丰泽润实业有限公司	14年	通过展会建立联系，产品质量满足需求，从而建立合作。
上海星宇医疗器材有限公司	6年	双方接洽，产品质量满足需求，从而建立合作关系。
东莞市美顺塑胶电子有限公司	14年	公司主动联系该供应商，产品质量满足需求，从而建立合作关系。
品上精密科技（惠州）有限公司	5年	双方接洽，产品质量满足需求，从而建立合作关系。
深圳市兴鑫发五金塑胶有限公司	18年	双方接洽，产品质量满足需求，从而建立合作关系。

注1：公司自2008年与深圳市晋元达机电有限公司开展合作，2018年深圳市晋元达机电有限公司实际控制人熊亚军成立广东史特牢紧扣系统有限公司，并将业务转移至该公司，公司自2018年开始与该公司继续保持合作。

注2：公司自2005年与西安赛特新材料科技股份有限公司开展合作，2012年其设立全资子公司西安思维智能材料有限公司，并将相关业务转移至该公司，公司自2012年开始与该公司继续保持合作。

报告期内，公司与各期前五大供应商采购金额与供应商经营状况如下：

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	注册资本	占供应商 当年营收 比例	交易规模与其 经营状况是否 匹配
2024年 1-4月	1	广东史特牢紧扣系统有限公司	83.73	1,000万元人民币	4.13%	是
	2	天津加发医疗器械有限公司	83.05	10万美元	注	是
	3	西安思维智能材料有限公司	71.62	900万元人民币	7%-10%	是
	4	深圳市丰泽润实业有限公司	59.01	200万元人民币	23%	是
	5	上海星宇医疗器材有限公司	26.29	50万元人民币	10%	是
2023 年度	1	广东史特牢紧扣系统有限公司	472.40	1,000万元人民币	8.80%	是
	2	西安思维智能材料有限公司	271.89	900万元人民币	7%-10%	是
	3	深圳市丰泽润实业有限公司	157.93	200万元人民币	15%	是

	4	东莞市美顺塑胶电子有限公司	107.40	50 万元人民币	8%	是
	5	天津加发医疗器械有限公司	98.79	10 万美元	注	是
2022 年度	1	广东史特牢紧扣系统有限公司	384.33	1,000 万元人民币	8.52%	是
	2	西安思维智能材料有限公司	343.21	900 万元人民币	7%-10%	是
	3	品上精密科技（惠州）有限公司	164.97	100 万元人民币	注	是
	4	深圳市丰泽润实业有限公司	126.49	200 万元人民币	18%	是
	5	深圳市兴鑫发五金塑胶有限公司	121.15	50 万元人民币	30%	是

注：天津加发医疗器械有限公司及品上精密科技（惠州）有限公司因商业机密为由拒绝提供公司各期采购金额占其当年营收的比例。

主办券商及会计师通过实地走访、查阅工商信息及检索互联网信息等方式确认公司与主要供应商的采购规模与其经营规模相匹配。

综上所述，报告期内，公司与前五大供应商均保持较长的合作年限，采购金额与供应商经营状况具有匹配性。

2、公司与规模较小供应商开展合作的商业合理性，能否保证材料质量，是否符合行业特征

报告期内，公司与规模较小供应商开展合作的主要原因如下：

（1）成本控制

由于规模较小的供应商运营成本相对较低，无大型供应商复杂的管理构架和高额营销费用，使得他们在提供产品与服务时，价格上更具竞争力。公司与其合作，可以利用其灵活性和低成本优势，降低采购成本。

（2）灵活性和定制化服务

小型供应商通常决策流程较短，能够更快速地响应公司的多样化产品需求。对于公司提出的一些特殊规格、小批量生产或紧急订单等要求，小型供应商可以更灵活地调整生产计划和生产工艺来满足公司的特殊要求。

(3) 扶持发展与长期合作潜力

与规模较小的供应商合作，公司有机会在其发展初期进行扶持，随着供应商业务规模的不断成长，双方的合作关系可能更加紧密且深入。公司有可能获得更优质的服务、更高的供货优先级等长期利益。

报告期内，为保证原材料质量，公司对供应商的资质、生产能力和质量管理体系进行全面评估，确保其符合公司产品的要求。公司与供应商明确约定产品质量标准、价格、交货期限等关键条款，签订质量协议等，依靠合同约定减少材料质量风险。同时公司与供应商建立有效的沟通机制，及时了解生产进度和交货情况，提前制定应对措施以此来保证材料质量。此外，公司在收货后会对产品进行抽检以确定产品质量符合既定标准。若产品质量出现问题，公司能够及时与供应商沟通协商后续处理方法。

根据可比公司普特医疗公开披露信息，普特医疗主要供应商的注册资本情况如下：

供应商名称	注册资本（万元）
长沙聚众冶金科技有限公司	1,000.00
安吉昊达塑业有限公司	100.00
金华新亚机械制造有限公司	100.00
苏州市康力骨科器械有限公司	13,076.92
金华市千帆齿材有限公司	100.00

由上表可知，普特医疗的前五大供应商中亦存在规模较小的供应商。

综上所述，公司与规模较小供应商开展合作具有商业合理性，能够保证材料质量，符合行业特征。

3、公司采购来源是否稳定，是否存在不确定性风险及应对措施有效性

报告期内，公司与主要供应商均保持长期稳定合作，为保证核心原材料的采购稳定性，公司主要采取以下措施：（1）对重要原材料和辅料进行一定的备货，保证生产的稳定；（2）建立供应商备选库，定期对供应商进行评估和筛选，确保在紧急情况下能够快速调整供应商，降低供应商延迟交货的风险；（3）建立完善的采购合同，明确交货时间、质量标准和付款方式等，规范供应商行为，降低质

量问题的风险；（4）定期对供应商进行考核和监测，及时发现和解决潜在问题，保证采购过程的顺利进行。

综上所述，报告期内，公司采购来源稳定，不存在重大不确定性风险，公司为保证原材料采购稳定而采取的措施具有有效性。

4、是否存在向贸易商采购情形，是否符合行业惯例

报告期内，公司主要原材料不存在向贸易商采购的情形，均向生产商进行采购；对于低值易耗品中的零星采购，公司存在向贸易商采购的情形，符合行业惯例。

（二）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，期后存货结转是否正常

1、结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配

报告期内，公司与客户完成合同签订一般需要 3-5 个工作日，根据客户下单产品所需的原材料进行生产备货。对于有半成品库存的订单生产完成周期一般在 2 周左右；无半成品库存的订单，受产品工艺难易程度影响，生产完成周期在 1 个月左右。公司产品主要通过快递方式发货，发货周期一般需要 1-7 个工作日，因此，公司订单完成周期通常在 20-40 天左右。

报告期各期末，公司在手订单金额及库存商品、发出商品及在产品的订单覆盖率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 4 月末	2023 年末	2022 年末
在手待执行订单销售金额	1,530.79	1,179.44	1,007.24
在手待执行订单成本金额 ^注	603.90	435.06	338.27
库存商品、发出商品及在产品余额	1,234.98	902.03	713.36
订单覆盖率	48.90%	48.23%	47.42%

注：在手待执行订单成本金额系根据各期毛利率水平测算得出。订单覆盖率=在手待执行订单成本金额÷库存商品、发出商品及在产品余额

报告期内，公司主要执行“以销定产+合理备货”的生产模式，各期末库存

商品及发出商品订单覆盖率整体较高，公司为了减少缺货影响销售的风险，确定了最小安全库存数量，其计算逻辑为最小安全库存数量=平均每日需求×最长补货周期-平均每日销售×最短补货周期。公司根据历史销售数据，通常会准备 1-3 个月的库存量，各期末库存商品、发出商品及在产品余额与公司的订单规模匹配。

报告期各期末，公司存货余额结构情况如下：

项目	2024.4.30		2023.12.31		2022.12.31	
	金额 (万元)	占比(%)	金额 (万元)	占比(%)	金额 (万元)	占比(%)
原材料	449.30	11.86	314.34	8.99	482.40	16.57
库存商品	636.98	16.81	565.99	16.18	404.36	13.89
半成品	1,876.39	49.53	2,029.35	58.02	1,482.36	50.92
发出商品	106.15	2.80	33.07	0.95	56.02	1.92
低值易耗品	228.04	6.02	251.78	7.20	232.80	8.00
在产品	491.85	12.98	302.97	8.66	252.98	8.69
合计	3,788.71	100.00	3,497.51	100.00	2,910.92	100.00

报告期各期末，公司存货中主要由半成品构成，占存货余额的比重分别为 50.92%、58.02%和 49.53%。报告期内，公司半成品余额较高，主要与公司产品特性、生产备货策略和销售模式等相关，具体原因如下：

(1) 公司产成品从原材料领用到完成最终生产需经过 7-8 道工序，每道工序完工后入库，根据下一道工序的生产任务再领用出库，为及时响应客户产品需求，公司需提前对半成品进行备货，根据客户需求领用某一工序完工的半成品，完成后续工序生产和测试后方可出库。生产周期从生产领料、机器加工、完成每段工序的检测到产成品入库通常约 30 天左右；

(2) 公司主要产品根管锉、正畸弓丝用于根管治疗及牙齿矫正，属于医疗耗材，受应用场景、不同国家用户喜好、应用技术发展等因素影响，导致根管锉的长度、粗细、孔深、颜色、材质、纹路等均有差异，不同组合下，导致公司产品规格型号众多且规格型号逐年增加。

(3) 公司境外销售模式以 ODM 模式为主，公司根据客户需求，进行自主设计与生产，以客户的品牌和商标进行产品销售，该类产品为定制化产品，境内主要采用直销和经销模式，销售的产品为标准化产品，导致公司在备货时需综合

考虑标准产品及非标产品的备货量，因此在半成品的储备过程中需考虑最终客户的需求，合理分配半成品的完工程度及规格型号的丰富度，从而满足最终订单多样化的产品需求。

(4) 境外 ODM 销售模式下，公司通常根据历史销售数据情况提前制作 1-3 个月半成品库存，主要原因系：1) 在接到 ODM 订单之前，公司通常无法确认成品的规格型号，为了加快出货周期，需进行半成品备货；2) 部分境外客户下单的金额和时间无规律性，存在距离上次下单间隔几个月后出现数量较大且交期较紧订单的情况，为保证车间生产的均衡性及满足客户交期需求，公司需要根据历史销售数据进行半成品备货。

综上所述，报告期内，公司存货余额与公司的订单、业务规模匹配。

2、存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货余额、占营业收入的比例和占资产总额的比例如下：

(1) 2024 年 4 月 30 日/2024 年 1-4 月

项目	埃蒙迪	普特医疗	速航科技
存货余额（万元）	2,832.60	2,421.77	3,788.71
其中：半成品（万元）	1,417.51	-	1,876.39
营业收入（万元）	7,292.71	17,294.33	7,015.07
存货占营业收入比例（%）	38.84	14.00	54.01

(2) 2023 年 12 月 31 日/2023 年度

项目	埃蒙迪	普特医疗	速航科技
存货余额（万元）	3,169.69	2,166.45	3,497.51
其中：半成品（万元）	1,520.98	-	2,029.35
营业收入（万元）	8,000.53	20,485.08	8,029.28
存货占营业收入比例（%）	39.62	10.58	43.56

(3) 2022 年 12 月 31 日/2022 年度

项目	埃蒙迪	普特医疗	速航科技
存货余额（万元）	3,642.28	2,029.08	2,910.92

其中：半成品（万元）	1,416.25	-	1,482.36
营业收入（万元）	8,393.06	17,936.92	9,341.53
存货占营业收入比例（%）	43.40	11.31	31.16

注：因同行业可比公司未披露 2024 年 1-4 月财务数据，故其 2024 年 1-4 月的数据采用 2024 年半年报中披露的数据，相关比例已年化处理。

报告期各期末，公司存货规模及存货结构与埃蒙迪接近，各期末均存在金额较大的半成品。公司存货规模高于普特医疗，主要原因包括：

1) 产品结构差异

报告期内，公司主要销售根管锉、正畸弓丝，主要以根管锉为主，普特医疗主要销售正畸托槽。由于根管锉产品的规格型号较多，而正畸托槽产品的规格型号相对单一，从而导致公司存货备货规模较大。

2) 销售模式及产品特征差异

报告期内，公司收入主要以外销为主，境外销售主要模式为 ODM 模式。该模式下，公司利用自有技术进行产品的设计开发、生产，销售给客户后，客户再以其自有品牌对外销售，因此公司需针对客户定制化需求进行备货，同时需根据客户要求定制产品标签及包装规格。由于公司无法生产通用性产品以应对客户的多样性需求，故公司根据自身经验加大半成品的备货，从而导致公司存货规模较大。

普特医疗收入主要以内销为主，境内销售的产品标准化程度相对较高，且具有自有品牌，产品规格种类可自主决定。此外，其主要产品为正畸产品，产品生产周期相对较快，期末无半成品，因此，上述因素综合导致普特医疗需要备货的存货规模较小。

综上所述，报告期内，公司存货规模与埃蒙迪接近，与普特医疗存在差异，主要系产品结构、销售模式及产品特征差异所致，具有合理性。

3、期后存货结转是否正常

截至 2024 年 10 月末，报告期各期末，公司存货期后结转情况如下：

(1) 2024 年 4 月末

单位：万元

存货类别	期末余额	结转金额	期后结转比例
原材料	449.30	386.73	86.07%
库存商品	636.98	551.71	86.61%
半成品	1,876.39	890.24	47.44%
发出商品	106.15	106.15	100.00%
低值易耗品	228.04	164.08	71.95%
在产品	491.85	491.85	100.00%
合计	3,788.71	2,542.22	67.10%

(2) 2023 年末

单位：万元

存货类别	期末余额	结转金额	期后结转比例
原材料	314.34	266.12	84.66%
库存商品	565.99	499.71	88.29%
半成品	2,029.35	1,932.98	95.25%
发出商品	33.07	33.07	100.00%
低值易耗品	251.78	156.13	62.01%
在产品	302.97	302.97	100.00%
合计	3,497.51	3,190.97	91.24%

(3) 2022 年末

单位：万元

存货类别	期末余额	结转金额	期后结转比例
原材料	482.40	431.91	89.53%
库存商品	404.36	397.48	98.30%
半成品	1,482.36	1,452.50	97.99%
发出商品	56.02	56.02	100.00%
低值易耗品	232.80	151.26	64.97%
在产品	252.98	252.98	100.00%
合计	2,910.92	2,742.14	94.20%

截至 2024 年 10 月末，公司报告期各期末存货期后结转比例分别为 94.20%、91.24%和 67.10%，存货期后结转情况良好。

(三) 报告期内销售收入下降的情况下存货余额较高且持续增长的原因及合理性，与公司订单、收入等经营业绩情况是否匹配性，是否符合行业特征

报告期内，公司与可比公司营业收入和存货余额变动情况如下：

单位：万元

项目	营业收入			存货余额		
	2023 年度	2022 年度	变动率	2023 年末	2022 年末	变动率
埃蒙迪	8,000.53	8,393.06	-4.68%	3,169.69	3,642.28	-12.97%
普特医疗	20,485.08	17,936.92	14.21%	2,166.45	2,029.08	6.77%
速航科技	8,029.28	9,341.53	-14.05%	3,497.51	2,910.92	20.15%

2023 年度，公司营业收入和存货余额变动情况与可比公司不一致，主要原因如下：

2023 年度，公司收入较 2022 年度下降 14.05%，主要系公司对第一大客户 A 公司的销售规模下降较多所致。公司系 A 公司根管产品的核心供应商，2022 年度，受重大公共卫生安全事件影响，A 公司出于对后续供应链安全的考量，在 2022 年度增加备货，导致公司订单数量增加较多。此后，随着重大公共卫生安全事件趋于稳定，2023 年度，A 公司为消化前期采购库存，减少对公司的采购规模。

2023 年末，公司存货余额较 2022 年末增加 20.15%，主要系公司半成品规模增加较多，主要原因系 A 公司在 2023 年度减少采购消化前期采购库存，公司基于历史经验判断 A 公司在 2024 年将恢复正常采购需求，因此公司加大了对裸丝和裸针等半成品的备货，以应对预期增长的客户需求。

综上所述，2023 年度，公司销售收入下降，而存货余额较高且持续增长，系公司基于对客户需求的预期而进行的提前备货，与同行业可比公司存在差异，差异原因具有合理性。

报告期内，公司存货余额与公司订单、收入等经营业绩情况匹配，详见本题（二）之回复。

(四) 存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

1、存货账龄结构

报告期各期末，公司存货账龄情况如下：

单位：万元

项目	2024年4月30日				
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	401.07	46.86	0.89	0.47	449.30
库存商品	570.70	63.87	2.29	0.12	636.98
半成品	1,780.01	86.21	9.63	0.53	1,876.39
发出商品	106.15	-	-	-	106.15
低值易耗品	132.38	94.09	1.57	-	228.04
在产品	491.85	-	-	-	491.85
合计	3,482.17	291.03	14.38	1.13	3,788.71
占比	91.91%	7.68%	0.38%	0.03%	100.00%
项目	2023年12月31日				
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	263.85	48.67	1.61	0.22	314.34
库存商品	559.11	6.61	0.27	-	565.99
半成品	1,999.49	21.08	1.00	7.78	2,029.35
发出商品	33.07	-	-	-	33.07
低值易耗品	170.24	76.46	5.09	-	251.78
在产品	302.97	-	-	-	302.97
合计	3,328.73	152.82	7.96	8.00	3,497.51
占比	95.17%	4.37%	0.23%	0.23%	100.00%
项目	2022年12月31日				
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	354.74	95.76	31.89	-	482.40
库存商品	390.34	2.00	12.02	-	404.36
半成品	1,466.11	5.47	10.78	-	1,482.36
发出商品	56.02	-	-	-	56.02
低值易耗品	161.43	71.37	-	-	232.80

在产品	252.98	-	-	-	252.98
合计	2,681.62	174.60	54.69	-	2,910.92
占比	92.12%	6.00%	1.88%	0.00%	100.00%

报告期各期末，公司库龄在 1 年以内的存货占比分别为 92.12%、95.17%和 91.91%，占比较高，公司存货库龄情况良好。

2、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法、与可比公司是否存在明显差异

公司与同行业可比公司存货可变现净值的确定依据和存货跌价准备具体计提方法如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
普特医疗	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
埃蒙迪	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。存货可变现净值是按存货的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。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。
速航科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

由上表可知，公司存货可变现净值的确定依据和存货跌价准备具体计提方法与同行业可比公司无明显差异。

3、存货跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

报告期各期末，公司及同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

项目		2024年4月末	2023年末	2022年末
埃蒙迪	存货跌价准备计提比例	23.58%	20.27%	17.86%
	库存商品跌价准备计提比例	68.31%	49.63%	38.26%
	扣除库存商品的存货跌价准备计提比例	0.56%	0.03%	0.53%
普特医疗	存货跌价准备计提比例	6.68%	6.44%	8.21%
	库存商品跌价准备计提比例	8.11%	7.94%	9.88%
	扣除库存商品的存货跌价准备计提比例	0.24%	0.36%	0.23%
速航科技	存货跌价准备计提比例	3.02%	2.21%	2.12%
	库存商品跌价准备计提比例	1.82%	-	-
	扣除库存商品的存货跌价准备计提比例	3.26%	2.64%	2.46%

由上表可知，公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司，主要是由于公司库存商品的存货跌价准备计提比例较低所致。剔除库存商品后，报告期内，公司存货的跌价准备计提比例均高于同行业可比公司，因此，公司除库存商品外的存货跌价准备计提比例较为充分。

报告期内，公司库存商品的跌价准备计提比例低于可比公司较多主要是由于公司的库存商品大多根据客户需求进行特定包装或贴标签而产生的产品，相关产品一般均有相对确定的订单，而报告期内公司的毛利率水平平均超过 60%，毛利率水平较高，故公司的库存商品的存货跌价准备计提比例较低。

报告期各期末，埃蒙迪和普特医疗的库存商品跌价准备计提比例高于公司，主要原因如下：

（1）埃蒙迪

埃蒙迪的库存商品跌价准备计提比例较高，主要是由于埃蒙迪自 2019 年以来代理产品陆续到期，相关已购入的存货尚未卖出，从而计提了大额的存货跌价准备所致。

（2）普特医疗

普特医疗主要产品包括正畸托槽、口腔植入材料、正畸辅助装置及工具等，主要采用经销模式销售。普特医疗的库存商品跌价准备计提比例较高，主要是由

于其库存商品中存在部分滞销产品，从而导致其计提较多存货跌价准备所致。

综上所述，公司存货跌价准备计提具有充分性。报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司存在差异，主要系公司库存商品的跌价准备计提比例较低所致，差异原因具有合理性。

（五）各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性，各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形，存货内控管理制度的建立及执行情况

1、各类存货具体形态、分布地点及相应占比

报告期各期末，公司各类存货具体形态、分布地点及相应占比情况如下：

时点	存货类别	具体形态	分布地点	账面余额 (万元)	占比 (%)
2024年 4月30日	原材料	主要为镍钛丝、手柄等原材料	公司厂区内	449.30	11.86
	库存商品	根管锉、牙弓丝等产成品	公司厂区内	636.98	16.81
	半成品	裸针、裸丝等半成品	公司厂区内	1,876.39	49.53
	发出商品	已发出但未满足收入确认条件的产成品	运输途中	106.15	2.80
	低值易耗品	包装物等低值易耗品	公司厂区内	228.04	6.02
	在产品	根管锉、牙弓丝等在产品	公司厂区内	491.85	12.98
	合计			3,788.71	100.00
2023年 12月31日	原材料	主要为镍钛丝、手柄等原材料	公司厂区内	314.34	8.99
	库存商品	根管锉、牙弓丝等产成品	公司厂区内	565.99	16.18
	半成品	裸针、裸丝等半成品	公司厂区内	2,029.35	58.02
	发出商品	已发出但未满足收入确认条件的产成品	运输途中	33.07	0.95
	低值易耗品	包装物等低值易耗品	公司厂区内	251.78	7.20
	在产品	根管锉、牙弓丝等在产品	公司厂区内	302.97	8.66
	合计			3,497.51	100.00
2022年 12月31日	原材料	主要为镍钛丝、手柄等原材料	公司厂区内	482.40	16.57
	库存商品	根管锉、牙弓丝等产成品	公司厂区内	404.36	13.89
	半成品	裸针、裸丝等半成品	公司厂区内	1,482.36	50.92
	发出商品	已发出但未满足收入确认条件的产成品	运输途中	56.02	1.92

时点	存货类别	具体形态	分布地点	账面余额 (万元)	占比 (%)
	低值易耗品	包装物等低值易耗品	公司厂区内	232.80	8.00
	在产品	根管锉、牙弓丝等在产品	公司厂区内	252.98	8.69
	合计			2,910.92	100.00

2、存货盘点方案及合理性，各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形

各资产负债表日，公司财务部组织仓储部等部门对公司存货进行全面年终盘点。仓储部、财务部为存货盘点的主要责任部门，仓储部的存货管理人员负责存货的日常管理，财务部为存货盘点的监盘部门，对存货盘点进行监督，共同保障实物物资与账面物资的一致性，以提高财务报表的准确性。盘点前，财务部门制定完整的盘点计划，完成人员的指派，明确盘点时间、参与人员、要求和注意事项。各项存货于盘点前登记入账完毕。仓储部根据公司盘点工作的要求做好盘点的准备工作，并对存货进行整理以便盘点。财务部门对盘点结果进行复盘，如存在差异则查明原因，经总经理批准后交由财务部、仓储部调整入账。

公司对各资产负债表日除发出商品以外的存货进行全面监盘，经盘点，公司存货盘点情况正常，不存在重大盘盈盘亏情况。公司已经建立了较为完善的存货盘点制度，各期末盘点情况良好，不存在重大差异。

综上所述，公司存货盘点方案具有合理性，各期末盘点情况良好，公司存货盘点结果账实相符。

3、存货内控管理制度的建立及执行情况

报告期内，公司针对采购管理、存货管理及生产管理建立了严格的内部管理制度，其中采购管理建立的内部管理制度包括《采购管理制度》等，存货管理建立的内部管理制度包括《仓库管理制度》《清场管理制度》等、生产管理建立的内部管理制度有《生产和服务提供控制程序》《产品防护控制程序》等，对存货的验收入库、储存保管、出入库管理、日常管理、生产订单及生产计划管理等方面进行了明确的规定，覆盖了存货实物流转和保管的各个环节，相关制度健全、设计合理。

公司在日常生产经营中严格执行上述制度，存货内控管理制度执行有效。

【中介机构的核查情况】

（一）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司采购人员，了解公司与前五大供应商的合作年限、合作背景，保证材料质量的措施，采购来源是否稳定，是否存在不确定性风险及应对措施有效性，是否存在向贸易商采购情形等；

（2）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站，查询公司前五大供应商基本情况；

（3）对主要供应商进行实地走访，了解供应商基本情况，公司与供应商合作情况，采购金额与供应商经营状况的匹配情况等；

（4）访谈公司生产人员和销售人员，了解公司合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等；

（5）获取报告期各期末公司存货余额及在手订单明细，将报告期各期末存货余额与在手订单规模以及报告期内营业收入进行比对，分析存货余额、规模的匹配性；获取公司报告期各期末存货期后结转情况；分析公司存货分类、结构、变动情况，查询同行业可比公司定期报告披露的相关情况，分析报告期各期末存货构成及变动的原因，对比分析存货规模与同行业可比公司情况；

（6）获取公司报告期各期末存货库龄明细表，了解存货库龄结构情况；

（7）了解公司可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法，分析是否符合企业会计准则的相关规定；查询同行业可比公司披露的公开信息，分析公司存货跌价准备计提情况是否与同行业可比公司存在明显差异，判断公司存货跌价准备计提是否充分；

（8）了解公司的存货具体形态、分布地点，获取公司存货盘点方案，评估盘点方案的合理性，获取盘点报告，了解盘点差异处理情况；

（9）了解与存货管理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、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期内，公司与前五大供应商合作年限较长，采购金额与供应商经营状况的匹配性。公司与规模较小供应商开展合作具有商业合理性，能够保证材料质量，符合行业特征。报告期内，公司采购来源稳定，不存在重大不确定性风险，公司为保证原材料采购稳定而采取的措施具有有效性。报告期内，公司主要原材料不存在向贸易商采购的情形，均向生产商进行采购；对于低值易耗品中的零星采购，公司存在向贸易商采购的情形，符合行业惯例。

（2）报告期内，公司存货余额与公司的订单、业务规模匹配。报告期内，公司存货规模与埃蒙迪接近，与普特医疗存在差异，主要系产品结构、销售模式及产品特征差异导致，具有合理性。存货期后结转情况良好。

（3）公司 2023 年度与 2022 年度公司营业收入和存货余额变动情况与可比公司不一致，公司 2023 年度销售收入下降，存货余额较高且持续增长具有合理性。公司存货余额与公司订单、收入等经营业绩情况匹配。

（4）报告期各期末，公司存货账龄情况较好，账龄在 1 年以内的存货占比分别为 92.12%、95.17%和 91.91%。公司存货可变现净值的确定依据和存货跌价准备具体计提方法与同行业可比公司无明显差异。公司存货跌价准备计提具有充分性。报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司存在差异，主要系公司库存商品的跌价准备计提比例较低所致，差异原因具有合理性。

（5）公司存货盘点方案具有合理性，各期末盘点情况良好，公司存货盘点结果账实相符。存货内控管理制度执行有效。

（二）说明报告期内对公司存货监盘的时间、地点、监盘范围、比例及核查结论

主办券商及会计师对报告期各期末除发出商品外的存货执行监盘程序，各期末监盘的存货余额占存货余额（剔除发出商品金额）的比例分别为 58.85%、62.96%和 59.64%，对于发出商品，获取期后收入确认明细及相关收入确认依据。具体情况如下：

时点	2024年4月末	2023年12月末	2022年12月末
监盘时间	2024年6月6日	2024年3月9日	2023年3月31日
监盘人员	主办券商、会计师	主办券商、会计师	会计师
监盘方法	实地监盘	实地监盘	实地监盘
仓库名称	坪山工厂仓库	坪山工厂仓库	坪山工厂仓库
剔除发出商品存货余额（万元）	3,682.57	3,464.44	2,854.90
监盘金额（万元）	2,196.13	2,181.14	1,680.15
监盘比例	59.64%	62.96%	58.85%
发出商品余额	106.15	33.07	56.02
发出商品核查比例	100.00%	100.00%	100.00%

经主办券商及会计师实施监盘程序，公司的盘点程序执行得当，盘点结果良好，报告期各期末，存货的监盘时间未在资产负债表日，通过检查监盘日与资产负债表日之间的存货变动是否已得到恰当记录，倒推至资产负债表日存货结存情况，各期末存货不存在异常。

问题 4 关于期间费用

根据申报文件，报告期各期公司期间费用分别为 2,765.00 万元、3,276.86 万元、1,177.15 万元，其中研发费用分别为 1,484.21 万元、1,537.53 万元、530.92 万元。

请公司说明：（1）期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；（2）销售费用与公司业务、业绩是否匹配；报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售收入下降的情况下管理费用增加的原因；（3）报告期内研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，量化分析已完成的研发项目、在研项目对公司技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况；（4）研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定；研发费用投

入是否与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配；（5）向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

（一）期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

报告期内，公司期间费用率及销售、管理、研发费用率情况及与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
普特医疗	期间费用率	38.49%	24.37%	18.65%
	销售费用率	23.78%	20.53%	18.01%
	管理费用率	12.83%	6.79%	6.83%
	研发费用率	6.09%	5.93%	6.23%
埃蒙迪	期间费用率	57.87%	40.73%	35.26%
	销售费用率	23.59%	23.87%	21.87%
	管理费用率	17.09%	16.90%	12.82%
	研发费用率	16.91%	10.25%	12.01%
平均值	期间费用率	48.18%	32.55%	26.96%
	销售费用率	23.69%	22.20%	19.94%
	管理费用率	14.96%	11.84%	9.83%
	研发费用率	11.50%	8.09%	9.12%
速航科技	期间费用率	50.34%	40.81%	29.60%
	销售费用率	17.37%	13.77%	9.08%
	管理费用率	11.23%	7.64%	5.69%
	研发费用率	22.70%	19.15%	15.89%

注：埃蒙迪和普特医疗未披露2024年1-4月财务数据，按2024年1-6月财务数据计算。

报告期内，公司期间费用率与同行业公司平均水平差异总体较小，其中销售费用率与同行业可比公司相比较低，管理费用率水平与普特医疗接近、低于埃蒙迪，研发费用率与同行业可比公司相比较高。

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司相比较低，主要系公司以境外销售为主，主要客户合作稳定，国内经销收入较少且分散，公司维护客户所需的销售人员数量相对较少，而埃蒙迪和普特医疗主要集中在国内市场，通过经销渠道销售，销售人员数量高于公司，销售人员薪酬支出较高，使得销售费用率相比公司较高。

报告期内，公司管理费用率水平与普特医疗接近，相比埃蒙迪较低，主要原因系：（1）2023年度埃蒙迪计提离职人员补偿金导致管理费用提升；（2）2022年度埃蒙迪管理费用中业务招待费金额高于公司，导致埃蒙迪管理费用率提升。

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司相比较高，主要系公司自成立以来始终将创新视为发展的核心驱动力，不断加大在技术创新和产品创新方面的投入，持续开发新产品，提升生产技术，报告期内研发费用投入较高。

综上所述，报告期内，公司期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司相比存在一定差异，但差异具有合理性。

（二）销售费用与公司业务、业绩是否匹配；报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售收入下降的情况下管理费用增加的原因

1、销售费用与公司业务、业绩是否匹配

报告期内，公司销售费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
职工薪酬	228.19	573.77	530.40
业务招待费	3.69	50.42	32.08
差旅费	74.93	192.03	133.03
展会会议费	74.89	191.66	70.85
其他	24.46	97.46	82.17
销售费用合计	406.16	1,105.34	848.53
营业收入	2,338.36	8,029.28	9,341.53
销售费用率	17.37%	13.77%	9.08%

报告期内，公司销售费用发生额分别为848.53万元、1,105.34万元和406.16万元，销售费用率分别为9.08%、13.77%和17.37%，总体呈上升趋势。

报告期内，公司销售费用主要由职工薪酬、差旅费与展会会议费等构成，其中差旅费主要系公司销售人员拓展及维护国内外客户产生，展会会议费包括公司参加国内外展会发生的展位费及展柜租赁费等，以及聘请专家开展学术活动支付的会议费及讲课费。上述费用是公司品牌推广与知名度提升、市场拓展与客户获取、产品展示与销售促进、行业交流与合作等市场战略实施过程中的必要支出。

2023 年度，公司销售费用较 2022 年度有所提升，主要系 2022 年受重大公共卫生安全事件影响，公司参加行业展会及差旅等活动减少，2023 年相关活动陆续恢复，从而导致 2023 年度差旅费、展会会议费较 2022 年度有较大幅度增加。而 2023 年度公司主要客户采购规模下降导致整体销售收入规模有所降低，从而导致当年度销售费用率较 2022 年度有所增加。

2024 年 1-4 月，公司销售费用率较 2023 年度进一步增加，主要原因系一季度系传统的销售淡季，一季度收入占全年收入的比重通常较低，而业务开拓活动并未减少，从而导致 2024 年 1-4 月公司销售费用率较 2023 年度进一步增加。

综上所述，公司报告期内发生的销售费用与公司业务、业绩匹配。

2、报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况

报告期内，公司销售、管理、研发人员数量及薪资水平情况如下：

单位：人、万元

项目	2024 年 1-4 月			2023 年度			2022 年度		
	平均人数	薪酬总额	人均薪酬	平均人数	薪酬总额	人均薪酬	平均人数	薪酬总额	人均薪酬
销售人员	37	228.19	6.17	36	573.77	15.94	32	530.40	16.58
管理人员	24	133.58	5.57	21	298.42	14.21	16	220.22	13.76
研发人员	37	331.59	8.96	39	962.11	24.67	39	925.30	23.73

3、销售收入下降的情况下管理费用增加的原因

报告期内，公司管理费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
职工薪酬	133.58	298.42	220.22
折旧摊销	40.03	103.37	116.72
办公费	9.45	41.32	38.70

差旅费	10.48	40.35	22.33
业务招待费	11.75	16.48	6.15
中介服务费	34.61	31.92	33.84
其他	22.68	81.91	93.27
合计	262.57	613.75	531.23

2023 年度销售收入下降但管理费用增加，主要原因系：（1）2023 年度管理人员数量增加，2023 年度管理人员平均人数由上年的 16 人增长至 21 人，管理人员薪酬较 2022 年度增加 78.19 万元；（2）2022 年度，受重大公共卫生安全事件影响，公司管理人员差旅费和业务招待费发生较少，2023 年度相关活动陆续恢复，相关费用支出增加所致。

2023 年度，公司营业收入较上年下降 1,312.25 万元，收入规模下降主要原因系对第一大客户 A 公司销售规模下降所致，公司系 A 公司根管产品的核心供应商，2022 年度受重大公共卫生安全事件影响，A 公司出于对后续供应链可能出现供应不及时的判断，2022 年度增加备货采购，订单数量增加，2023 年度 A 公司消化前期采购库存，对公司采购有所减少。

综上所述，2023 年度，公司销售收入下降的情况下管理费用增加具有合理性。

（三）报告期内研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，量化分析已完成的研发项目、在研项目对公司技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况

报告期内，公司主要研发项目（含在研项目）的整体预算、投资金额、实施进展、阶段性成果、研发项目对公司技术指标的影响、对应的产品情况如下：

单位：万元

研发项目	项目预算	报告期内投入研发费用	各个期间取得的阶段性成果	实施进度	量化分析对公司技术指标的影响	对应产品名称
无源器械的工艺研究	210	90.47	2022 年度：未立项； 2023 年度：未立项； 2024 年 1-4 月：开始小批量试产，期末处于在研发	产品试产	胶料的 X 射线的阻射性超过 6mm 铝板的阻射性；牙科吸潮纸尖的制造精度达到±0.02mm；	牙胶尖、牙科吸潮纸尖、

			状态		铜镍钛正畸丝尺寸精度达到±0.005mm	铜镍钛正畸丝
GMP 生产环境下的自动化包装设备研制及检测/监测技术的研究	470	393.23	2022 年度：未立项； 2023 年度：定制化开发软件，测试并确认报错预警方案； 2024 年 1-4 月：设备联调，加热系统、视觉识别、软件适配等优化工作完成，期末处于在研发状态	完成设备联调的测试	包装工艺满足在 10 万级洁净环境下运行的要求，包装完成产品的无菌保障水平达到 10 的负 6 次方 SAL 水平（无菌保证水平，Sterility Assurance Level），可以完全满足一次性无菌产品的包装生产	根管锉
根管超声荡洗器及其制造技术研究	340	29.36	2022 年度：未立项； 2023 年度：未立项； 2024 年 1-4 月：完成产品样机研制并申请了相关专利，期末处于在研发状态	产品试产	产品工作频率达到 32—48KHz，驱动电压为 3.8V	超声根管荡洗器
金刚砂类齿科器械及其的制造技术与设备研究	480	312.33	2022 年度：未立项； 2023 年度：组建试验生产线； 2024 年 1-4 月：开始样品试产和生产验证，期末处于在研发状态	产品试产	产品径向圆跳动最小 0.07mm；颈部最大永久变形不大于 0.05mm	金刚砂车针
根管充填器械—牙胶尖自动化生产线设计与制造研究	600	374.66	2022 年度：未立项； 2023 年度：开展了热压铸成型技术研究；开展了牙胶尖产品低温成型工艺技术研究，申请了相关专利； 2024 年 1-4 月：在低温环境下试产产品并测试其性能，期末处于在研发状态	产品试产	产品尺寸控制精度达到 ±5μm，截面圆度控制至 2μm	牙胶尖、热牙胶管充填棒
机械振动加旋转双驱动模式在根管治疗器械中的应用研究	390	380.04	2022 年度：项目立项，选择了气动驱动、压电驱动两个技术方向开展研究；完成了气动驱动振动结构的原理样机测试与评价；申请了相关专利； 2023 年度：已在 2022 年度结项； 2024 年 1-4 月：已在 2022 年度结项	已结项	开发了一款气动驱动的双模驱动样机，振动频率达 10KHz，转速达 1,200RPM；压电驱动的工作频率在 32—48KHz 范围，驱动电压达 3.8V	根管预备机
手用根管器械	250	224.14	2022 年度：项目立项，确立技术路线，并完成专用	已结项	大幅提升手用器械的生产效率，提高人均生产	根管锉、拔

自动化生产线—物料输送自动化技术与设备的研究			编带机、连续制尾机、连续注塑辅助上料机、连续标识印刷机等设备的开发与研制； 2023 年度：已在 2022 年度结项； 2024 年 1-4 月：已在 2022 年度结项		效率 4 倍以上	髓针、加压器等产品
根管器械全自动闭环检测、加工的设备及工艺研究	240	223.19	2022 年度：项目立项，确立了在线检测闭环控制的技术路线，并完成了方案的验证，最终完成自动闭环检测、加工设备及工艺的开发	已结项	大幅提升根管锉产品的机械加工合格率，设备管理由原来的 10 台/人提高到 50 台/人，提升自动化水平及生产效率	根管锉、加压器等产品

报告期内，公司围绕新产品开发、装备及工艺升级、生产效率提升等研发课题，根据研发目标的需要按照研发项目开展、管理研发工作，在持续不断的研发投入及研发攻关后取得了良好的研发效果，为公司新产品的开发、技术指标的改进完善发挥了关键作用。

（四）研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定；研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配

1、研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

（1）研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配

1) 研发人员认定标准

公司研发人员认定的标准主要根据相关人员所从事的岗位以及在研发项目中所负责的具体工作等方面判断是否为研发人员。研发人员主要负责研发项目的开展，具体承担技术研发、新产品开发、工艺研发、设备研发等职责，工作内容与公司研发活动直接相关。从部门设置上，公司设置研发一部和研发二部，研发一部主要负责技术研发、新产品开发、工艺研发，研发二部主要负责设备研发，研发一部和二部人员薪酬均计入研发费用中。

2) 研发人员数量及结构

截至 2024 年 4 月末，公司研发人员数量及学历结构如下：

学历	人数	占比
博士	3	8.33%
硕士	4	11.11%
本科	23	63.89%
专科及以下	6	16.67%
合计	36	100.00%

截至 2024 年 4 月末，公司研发人员中本科以上学历研发人员占比达到 80% 以上，并有硕士学历研发人员 4 名，博士学历研发人员 3 名，研发人员教育背景良好。

3) 与研发项目匹配情况

公司自设立开始始终高度重视对技术团队的培养和建设，截至 2024 年 4 月末，已拥有 36 名研发人员，人员占比为 13.69%。公司研发人员队伍结构合理，技术力量雄厚，已建成了一支多专业交叉融合、专业互补的研发队伍，具有开展医疗器械生产装备开发、工艺开发和产品开发的综合攻关能力。凭借较为领先的研发创新能力，公司获得了“高新技术企业”、“国家级专精特新小巨人企业”、“深圳市专精特新中小企业”等荣誉，报告期内，公司研发项目共 17 个，截至本审核问询函回复出具日，公司已拥有授权专利 26 项，其中境内发明专利 7 项，境外发明专利 2 项。

报告期内，公司研发项目情况参见本题回复“3、研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配”。报告期内公司研发投入对应的研发项目主要围绕根管治疗手术所需的耗材、设备的新产品、新工艺等方向展开。

公司研发人员与研发活动及研发项目相匹配。

综上所述，报告期内，公司研发人员数量、结构与研发项目相匹配。

(2) 是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

报告期内，公司的研发人员归属研发一部和研发二部管理，与其他人员具有明确的岗位职责划分，研发人员均系全职，不存在研发人员混岗的情况，不存在

与管理、财务、生产人员混同的情况。

2、研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定

报告期内，公司以研发项目为对象，将发生的研发费用进行归集。公司将研发活动中发生的直接人工费用（包含工资、福利费、社保公积金费等）、材料费、折旧摊销费用等其他费用界定为研发费用。可直接归属于项目的费用直接计入该研发项目，无法直接归属于研发项目的费用按各研发项目实际发生及其受益情况进行分摊。具体核算范围与归集方法如下：

项目	研发费用归集方式
职工薪酬	根据人员实际参与研发的工时进行归集核算，包括基本工资、奖金、住房公积金、社会保险费等。对于同时从事多个研发项目的研发人员，每月按其参与各个项目的实际工时分摊对应的研发费用至各研发项目
材料费	包括用于研发项目所投入的原材料、辅料等，每月末财务部成本会计依据研发部门提交的按研发项目划分的领料单进行核算并记入研发费用
折旧费	根据资产所属部门进行归集核算，研发部门所属资产对应的折旧及摊销计入研发费用
其他费用	主要包括测试及检测费、咨询及专利申请费等，根据实际发生费用的研发项目进行归集核算

公司根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》等制度要求，对研发支出进行界定。公司制定了《研发项目管理办法》等内部控制制度，对研发项目的立项条件和审核标准、过程管理、成果保护等流程进行全面的的管理，确保项目的实施推进；明确研发费用的归集范围及核算程序，能够有效管理和记录项目进展情况，确保研发费用归集及核算的准确性；制定了研发项目成果验收管理规定，对项目验收结项和项目资料归档做出了明确要求。公司研发相关内部控制制度健全，并得到了有效执行。

报告期内，公司研发费用归集、分配准确，符合会计准则的规定。

3、研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配

报告期内，公司研发项目、研发投入、技术创新及产品储备情况如下：

单位：万元

研发项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度	技术创新	产品储备
GMP生产环境下的自动化包装设备研制及检测/监测技术的研究	61.38	331.85	-	根管无菌器械有着广泛的市场需求，在GMP环境下的自动化包装，减少人员对环境的扰动、提高无菌包装的品质、提升生产效率，是本项目的研究目的。通过机械手的应用，结合视觉识别技术，可以保证包装的无人操作、错包装识别、自动分拣等，大大提高了无菌包装的可靠性。	一次性无菌根管锉 一次性无菌机用根管锉
根管充填器械—牙胶尖自动化生产线设计与制造研究	133.33	241.33	-	牙胶尖是根管治疗过程必须的充填器械被广泛使用，目前牙胶尖的产生方式主要有手工搓制和热注塑成型。手工方式生产效率低下、而热注塑成型，要求加工温度较高，一般在140度以上，对牙胶尖的材料性能有较大的变性影响。本项目采用了低温成型技术，使加工温度控制在80度以下，保证了充填材料性能的稳定性和使用的安全性。设计开发了牙胶尖低温成型自动化生产线，实现牙胶尖产品的自动化生产，提高产品品质的稳定性和生产效率。	牙根管充填尖
金刚砂类齿科器械及其的	56.95	255.38	-	金刚砂类医学器械在齿科、骨外科等领域	弹性介入微细金刚砂骨科

制造技术与设备研究				有着广泛的应用。目前的器械多存在寿命低、脱砂、器械尺寸偏大等问题。随着超声振动旋转复合式器械的推出,以及介入式骨科治疗手段的创新,对微型金刚砂器械提出了新的需求。在齿科应用发明,需要有微小的金刚砂超声根管器械,在介入式骨科治疗发明的微小器械,需要绝对杜绝器械脱砂现象的发生。根据相关技术的研究,提出了微型弹性金刚砂手术器械的研发,以满足治疗手段的进步。	器械、旋转超声复合运动用金刚砂根管器械
新型旋转轴可以振动的根管预备机的产品预先研究	14.37	140.30	218.71	目前的根管预备机,只有一种旋转运动方式,带动器械对根管周边进行刚蹭式切削,会导致根管壁上形成玷污层,影响后期的治疗。如何减轻或杜绝玷污层,是目前根管预备器械的发展方向。本研究是根据目前根管预备器械的工作方式,提出了在旋转的同时增加器械轴向高频振动的设计构想,以期减少或杜绝玷污层的形成。研究了磁悬浮电磁振动的技术路径和可靠性,预期将形成一种全新的根管预备机产品。	磁悬浮振动的旋转式根管预备机
牙胶充填仪产品及制造技术研究	42.19	-	-	热牙胶充填是根管治疗过程的需要步骤,目前的充填器械多为手动充填。本项目目的开放一款电动牙胶充填器械,以减轻操作者的劳动强度。基本要求有温度控制功能、推胶量化功能、推胶速率控制功能、	牙胶充填仪

				自动预热和自动保护功能等, 并实现无线手持操作。	
牙根尖定位仪及制造技术研究	23.58	-	-	根尖定位是根管治疗过程的必要步骤, 确定根管深度和根尖位置, 决定了根管器械的应用和关系到治疗的成功与否。本项目采用了通过双频电阻测量法和先进算法, 以及阻抗自动补充法, 实现了根尖的精确定位。	牙根尖定位仪
新一代根管预备机研发及制造技术研究	49.85	-	-	新一代根管预备机, 采用了先进的无刷马达技术、无线脚踏控制技术、器械标识码识别技术, 形成了一代技术升级的根管预备机, 可以大大提高了使用的简便性、操作的安全性, 尤其是增加的器械标识码识别系统的应用, 可以有效避免操作者对器械选择时的误操作而导致的医疗事故。	根管预备机 (Beta Endo)
根管超声荡洗器及其制造技术研究	29.36	258.16	-	根管清洁是根管治疗的必须步骤, 超声根管清洁, 是利用超声发生器, 带动工作尖, 在根管内对清洁液体进行超声震荡的原理而设计的, 利用超声震荡的声流效应、空化效应、热效应, 对根管壁的玷污层进行清理。本项目开放了采用压电材料的超声振子、合理的钛合金变幅杆设计, 和优化设计的超声工作尖, 实现了根管内超声荡洗的应用。同时完成了器械的制造和工艺优化。	根管荡洗器

激波微射流技术及医学清洁器械的研究	29.43	-	-	<p>目前，在根管治疗领域，根管预备后的清洁，尤其是距根尖 1/3 内区域的清洁，包括玷污层的去除，是现有根管预备技术中的难点，也是根管预备的痛点。由于根尖 1/3 区域内根管直径狭小，又距离根尖口较近，如何既能实现根管的彻底清洁，又能防止冲洗液根尖溢出（冲出），是目前国际上追求的理想手段。</p> <p>根据相关技术的研究，创新性地提出了毛细管测口射流空化，进行根管壁清洁的技术构想。其基本原理是对液体施加瞬间的高压产生激波，通过大长径比毛细管，在侧向出口处形成空化射流，以达到对微小空间组织的清洁和去除。</p>	微射流根管清洁系统、介入式射流骨科清创器械系统
无源器械的工艺研究	90.47	-	-	<p>重点研究了根管充填牙胶尖材料的炼制工艺与性能的关系，考核了材料的抗弯、疲劳、耐受等性能与工艺的关系，优化了胶料的炼制技术路线好工艺参数；对根管吸潮尖的纸制材料和成型技术开展了研究，完成纸尖自动化快速成型的技术路线设计；对铜镍钛正畸丝材料开展了材料性能与处理及成型工艺的关系研究，实现了材料相变温度精确控制和精确成型的技术手段，达到了量产能力。</p>	无
根管预备机研发应用及生产的技术研究	-	155.89	-	<p>为了使根管预备机产品性能达到先进水平，开展了根管预备机的动态扭矩传感与</p>	根管预备机

				控制技术、器械扭矩传递检测与转速的影响关系、电控方法与算法的优化等研究，建立的相关的检测手段和评价标准和体系，形成了自主的产品生产控制技术和流程，确保产品的先进性和稳定性。	
超声振动的旋转式根管预备机研发及应用研究	-	154.62	-	<p>目前根管预备机，均为器械轴向旋转的运动模式，对根管预备的质量带来严重的影响，尤其是导致根管壁玷污层的产生，对后续的清洁与治疗质量的保证带来极大的风险。为此，提出了振动复合旋转运动组合机构的构想。</p> <p>综合了现有可行的技术手段，创造性的发明了压电陶瓷驱动的、内置多级变幅杆的超声振动结构，可以有效的解决压电结构轴向尺寸过大的问题，实现了振动旋转复合运动机构的小型化，为复合运动机构在狭小空间的医学应用提供了可能。</p>	超声振动的旋转式根管预备机
机械振动加旋转双驱动模式在根管治疗器械中的应用研究	-	-	380.04	<p>目前的根管预备机，只有一种旋转运动方式，带动器械对根管周边进行刚蹭式切削，会导致根管壁上形成玷污层，影响后期的治疗。如何减轻或杜绝玷污层，是目前根管预备器械的发展方向。本研究是根据目前根管预备器械的工作方式，提出了在旋转的同时增加器械轴向高频振动的设计构想，以期减少或杜绝玷污层的形成。研究了气体驱动振动的技术路径和可</p>	气动式双驱动模式的根管预备机

				靠性, 预期将形成一款全新可实用化的根管预备机产品。	
手用根管器械自动化生产线—物料输送自动化技术与设备的研究	-	-	224.14	针对手用根管锉器械工序多、器械小、手工操作环节多的生产问题, 开展了手用器械自动化生产物料输送自动化线的设计。从根管锉半成品开始进行编带有序化、制尾、注塑、标识印刷、胶垫安装等工序, 实现自动化生产, 减少了人员对生产环节的干扰, 大大提高生产效率, 保障了产品的稳定性。	无
根管器械全自动闭环检测、加工的设备及工艺研究	-	-	223.19	针对根管锉产品机械加工离线检测和机床修正带来的加工效率低、人力投入多、产品合格率低的问题, 开展了根管锉器械加机床的研究与设计, 涉及在线工件测量、数据反馈、进刀补偿、自动给料、零点矫正、加工程序算法等方面的研究, 组建了新一代加工根管锉产品中心。	无
机用器械快速与手用器械的相互转换的可行性研究	-	-	218.97	根管器械分为手用和机用两类, 是实际应用时, 为了节省资源, 有的使用者希望手用器械和机用器械互换。应使用者的要求, 开展了两类器械互换性的可靠性研究。针对两类器械的柄的形状和尺寸的不同, 提出了机用器械附加柄的设计方案, 开展了附加柄的结构设计与使用性的研究, 开展了设计方案的可用性、可操作性、	机用根管器械附加柄

				安全性、可靠性等研究。预期形成一种附加柄产品。	
器械微型码的附码技术与识别系统的研究	-	-	219.16	机用根管器械在使用时,根据型号的不同有着各自对应的最大扭矩、转速等技术指标要求。由于机用根管锉器械的外观基本相似,色环标识 ISO 又规定了采用循环标注的方法,导致使用者如果不借助说明书很难区分器械的型号。为了能使使用者在操作时,不易出错,提出了在机用根管器械手柄上添加型号码的设计构想。开展了在器械柄圆面上赋码的技术研究,包括激光、UV 印刷、刻蚀、编码形式与设计、赋码方式对器械的耐受性的影响,以及读码的硬件咨询、读码器的设置方式等。预期形成一款安全根管预备机系统。	安全根管预备机
合计	530.92	1,537.53	1,484.21	-	-

报告期内公司研发投入对应的研发项目主要围绕根管治疗手术所需的耗材、设备、新工艺等方向展开，相关研发项目将产生新的产品类型、提升产品性能及产生新的相关专利，研发投入产生的成果为公司后续收入增长提供保障。

综上所述，报告期内，公司研发费用投入与公司的研发项目、技术创新、产品储备相匹配。

（五）向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性

报告期内，公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额比较情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
会计口径研发费用	530.92	1,537.53	1,484.21
加计扣除口径研发费用	尚未申报	1,485.54	1,412.54
差异	不适用	51.99	71.68

如上表所示，公司研发费用实际发生额和研发费用加计扣除金额存在一定的差异，2022年度及2023年度差异金额分别为71.68万元和51.99万元，差异系根据《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号），租赁费及超出限额规定的其他费用不属于允许加计扣除的范围，故公司向税务机关申请研发费用加计扣除时将上述金额在研发费用加计扣除基数中调减。

综上所述，报告期内，公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间具有匹配性。

【中介机构的核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

1、取得公司各期销售费用、管理费用、研发费用明细表，分析费用主要构成及变动原因；计算公司报告期内期间费用率及销售、管理、研发费用率，并与同行业可比公司进行对比，分析是否存在较大差异及差异原因；

2、取得公司各期员工花名册，计算报告期各期销售、管理、研发人员数量

及薪资水平情况；结合销售收入分析销售收入下降的情况下管理费用增加的合理性；

3、取得了报告期内公司分研发项目的研发费用明细表，了解了主要研发项目的研发进展、研发成果情况；

4、向公司了解研发人员的认定标准，获取公司报告期研发人员名册，核实研发人员结构，分析研发人员划分依据是否合理；了解研发费用归集和核算方法，核实是否符合会计准则的规定，研发费用归集是否准确；了解公司研发费用核算内控制度，取得公司报告期研发费用明细台账，检查研发费用相关支持凭证，确认研发费用核算是否准确；获取公司报告期内的研发项目清单，分析研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配；

5、取得公司报告期内所得税纳税汇算清缴资料，检查公司账面研发费用与向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额的差异及原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司相比存在一定差异，但差异具有合理性；

2、报告期内，公司销售费用与公司业务、业绩匹配；公司销售收入下降的情况下管理费用增加具有合理性；

3、公司围绕新产品开发、装备及工艺升级、生产效率提升等研发课题开展研发活动，公司按项目管理研发活动，在持续不断的研发投入及研发攻关后取得了良好的研发效果，为公司新产品的开发、技术指标的改进完善发挥了关键作用；

4、报告期内，公司研发人员数量、结构与研发项目相匹配；研发人员不存在与管理、财务、生产人员混同的情况；报告期内，公司研发费用归集、分配准确，符合会计准则的规定；报告期内，公司研发费用投入与公司的研发项目、技术创新、产品储备相匹配；

5、报告期内，公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间具有匹配性。

问题 5 关于业务合规性

根据申报文件，公司主营业务为根管、正畸医疗器械产品的研发、生产和销售。

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）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《招标投标法》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；（4）补充披露公司及子公司建设项目情况履行环评批复及验收、排污许可的具体情况。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

（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

公司及子公司经营所需的业务资质在报告期内的续期情况主要如下：

1、营业执照

序号	资质名称	证书号码	持有人	发证机关	覆盖报告期的基本情况
1	营业执照	91440300738808671G	公司	深圳市市场监督管理局	成立时间为2002年5月，

					可以覆盖报告 期
2	营业执照	91440300MADT43CN1P	深圳太航 ^注	深圳市市场 监督管理局	成立时间为 2024年7月， 报告期外成立 的公司

注：公司子公司深圳太航成立于2024年7月，目前正处于筹建阶段，除营业执照外，目前暂未办理其他业务资质。

2、医疗器械生产、经营资质

序号	资质名称	证书号码	持有人	发证机关	有效期	是否覆盖 报告期
1	第一类医疗器械生产备案凭证	粤深食药监械生产备20150009号	公司	深圳市市场监督管理局	2015年3月-长期	是
2	第二类医疗器械生产许可证	粤食药监械生产许20030813号	公司	广东省药品监督管理局	2003年11月-2028年5月	是
3	第二类医疗器械经营备案凭证	粤深食药监械经营备202052838号	公司	深圳市市场监督管理局	2020年6月-长期	是
4	第三类医疗器械经营许可证	粤深食药监械经营许20220129号	公司	深圳市市场监督管理局	2022年3月-2027年3月	首次发证

3、医疗器械产品资质

序号	资质名称	产品名称	证书号码	持有人	发证机关	有效期	是否覆盖 报告期
1	第一类医疗器械备案凭证	拔髓针	粤深械备20140009号	公司	深圳市市场监督管理局	2014年7月-长期	是
2	第一类医疗器械备案凭证	根管锉 (型号SS-K、NiTi-K、SS-H等)	粤深械备20140031号	公司	深圳市市场监督管理局	2014年8月-长期	是
3	第一类医疗器械备案凭证	根管锉 (型号KV2、KV4、)	粤深械备20140120号	公司	深圳市市场监督管理局	2014年12月-长期	是

		KV6等)					
4	第一类医疗器械备案凭证	根管扩大器	粤深械备20150036号	公司	深圳市市场监督管理局	2015年3月-长期	是
5	第一类医疗器械备案凭证	根管中器械取出器	粤深械备20160120号	公司	深圳市市场监督管理局	2016年3月-长期	是
6	第一类医疗器械备案凭证	牙科输送器	粤深械备20160203号	公司	深圳市市场监督管理局	2016年5月-长期	是
7	第一类医疗器械备案凭证	牙科器械钳	粤深械备20180081号	公司	深圳市市场监督管理局	2018年3月-长期	是
8	第一类医疗器械备案凭证	正畸弹簧	粤深械备20180414号	公司	深圳市市场监督管理局	2018年9月-长期	是
9	第一类医疗器械备案凭证	牙科用镊	粤深械备20201109号	公司	深圳市市场监督管理局	2020年11月-长期	是
10	第一类医疗器械备案编号告知书	根管中器械取出器	粤深械备20230406号	公司	深圳市市场监督管理局	2023年4月-长期	2023年产品首次备案
11	第一类医疗器械备案编号告知书	牙用充填器	粤深械备20230554	公司	深圳市市场监督管理局	2023年5月-长期	2023年产品首次备案
12	第一类医疗器械备案编号告知书	牙科吸嘲纸尖	粤深械备20231282	公司	深圳市市场监督管理局	2023年12月-长期	2023年产品首次备案
13	第一类医疗器械备案编号告知书	根管锉	粤深械备20240024	公司	深圳市市场监督管理局	2024年1月-长期	2024年产品首次备案
14	医疗器械注册证	弹性镍钛弓丝	粤械注准20172171472	公司	广东省药品监督管理局	2017年8月-2027年8月	是
15	医疗器械注册证	机用根管锉	粤械注准20192170539	公司	广东省药品监督管理局	2019年4月-2029年4月	是
16	医疗器械注册证	根管预备机	粤械注准20232170276	公司	广东省药品监督管理局	2023年2月-2028年2月	2023年产品首次注册
17	医疗器械注册证	不锈钢正畸丝	粤械注准20242170469	公司	广东省药品监督管理局	2024年3月-2029年3月	2024年产品首次注册

4、境外产品认证、登记证书

序号	资质名称	证书号码	持有人	发证机关	有效期	是否覆盖报告期
1	ISO13485质量管理体系证书	SX 2030322-1	公司	德国 TÜV 莱茵公司	2005年10月-2027年9月	是
2	CE 认证	DD601461680001、DD 600123540001	公司	德国 TÜV 莱茵公司	2005年8月-2028年12月	是
3	FDA 产品登记	3008249935	公司	美国 FDA	2010年-2025年	是,在FDA注册的医疗器械有效期为1年,但每年需更新维持
4	沙特医疗器械授权证书	ARL-2020-MD-2486	公司	沙特食品药品监督管理局	2020年3月-2025年3月	是

综上所述,公司已获得的各项业务资质,已覆盖报告期内生产经营所需。报告期内,公司生产经营不涉及特许经营权,始终遵守法律法规的各项要求,具有经营业务所需的全部资质、许可和认证,不存在未取得资质认证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、说明公司产品质量是否符合境内外国家、行业标准

公司建立了严格完善的质量管理体系,质量管理体系通过了 ISO13485《医疗器械质量管理体系用于法规的要求》认证,证书号为 SX 2030322-1,取得了第一类医疗器械生产备案凭证、第二类医疗器械生产许可证、第二类医疗器械经营备案凭证等各类经营资质,相关产品已按照法规要求在中国、欧盟、美国等国家地区完成备案注册。公司生产的产品符合相关行业标准及客户质量要求,目前公司生产的主要产品对应的国内标准、国际标准情况如下:

序号	对应产品	国内标准	国际标准	是否为强制标准
1	根管锉	《YY/T 0803.1-2022 牙科学 根管器械 第1部分：通用要求》、《YY/T 0803.5-2016 牙科学 根管器械 第5部分：成形和清洁器械》、《YY/T 0294.1—2016 外科器械 金属材料 第1部分：不锈钢》、《GB 24627—2009 医疗器械和外科植入物用镍-钛形状记忆合金加工材》	《ISO 3630-1:2019 Dentistry — Endodontic instruments — Part 1: General requirements》、《ISO 3630-5:2020 Dentistry - Endodontic instruments - Part 5: Shaping and cleaning instruments》、《ISO 7153-1-2016 Surgical instruments - Materials - Part 1: Metals》	《GB 24627—2009 医疗器械和外科植入物用镍-钛形状记忆合金加工材》为强制性标准，其余系非强制性标准
2	正畸丝	《YY/T 0625-2016 牙科学 正畸丝》、《YY/T 0294.1—2016 外科器械 金属材料 第1部分：不锈钢》、《GB 24627—2009 医疗器械和外科植入物用镍-钛形状记忆合金加工材》	《ISO 15841:2014 Dentistry - Wires for use in orthodontics》、《ISO 7153-1-2016 Surgical instruments - Materials - Part 1: Metals》	《GB 24627—2009 医疗器械和外科植入物用镍-钛形状记忆合金加工材》为强制性标准，其余系非强制性标准
3	扩器	《YY/T 0803.2-2020 牙科学 根管器械 第2部分：扩大钻》	《ISO 3630-2:2023 Dentistry — Endodontic instruments — Part 2: Enlargers》	否
4	牙用充填器	《YY 0803.3-2016 牙科学 根管器械 第3部分：加压器》	《ISO 3630-3:2021 Dentistry - Endodontic instruments - Part 3 : compactors》	否
5	拔髓针 / 牙科输送器	《YY/T 0803.4-2015 牙科学 根管器械 第4部分：辅助器械》	《ISO 3630-4:2009 Dentistry-Root canal instruments-Part4:Auxiliary instruments》	否
6	正畸弹簧	《YY/T 1703-2020 牙科学 正畸用螺旋弹簧》	《ISO 17254 : 2016 Dentistry-Coiled springs for use in orthodontics》	否
7	根管预备机	《YY/T 1602-2018 牙科学 根管预备机》	《ISO 14457:2017 Dentistry - Handpieces and motors》	否

8	牙科 吸潮 纸尖	《YY 0711-2009 牙科 吸潮纸尖》	《 ISO 7551:1996 Dental Absorbent Points》	否
---	----------------	---------------------------	---	---

报告期内，公司按照境内外相关国家标准和行业标准生产医疗器械产品，相关产品不存在违反行业强制性标准的情况。

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

公司主营业务为根管、正畸医疗器械产品的研发、生产和销售，主要产品为根管锉、正畸弓丝，主要产品的定制化程度相对较低，终端客户主要分布于欧洲、美国。为有效保证公司产品质量，公司采取了如下的质量控制措施：

在质量管理体系建设方面，公司参考 ISO（国际标准化组织）、中国、欧盟、美国等关于医疗器械的标准规范或法规要求，建立了严格完善的质量管理体系，制定了《质量手册》并严格执行，该质量手册以质量管理的过程方法为基础，规定了与顾客需求、产品设计开发、产品生产、产品销售及售后服务等产品实现全流程的质量管理规范，所有与产品实现、售后服务相关且影响到产品质量、顾客满意的过程，都在本公司的质量管理体系中得到识别、实施及管理。公司的质量管理体系通过了 ISO13485《医疗器械质量管理体系用于法规的要求》认证，证书号为 SX 2030322-1，公司的质量管理体系完备有效，即使在产品定制化程度较高的情形下，也能够有效保证产品生产过程符合公司质量管理体系要求。公司相关产品通过了欧盟 CE、美国 FDA 的备案注册，涉及欧洲、美国等主要终端市场区域。

在采购方面，公司制定并实施了采购控制程序，供应商的管理参照《医疗器械生产企业供应商审核指南》有关要求，确保采购物料符合规范，不低于法律法规的相关规定和强制性标准的相关要求。公司制定并实施了进货检验程序，明确采购物料的检验要求，物料只有在符合标准要求后方可放行入库，且进货物料接收和拒收及相关处置措施都予以记录。

在生产方面，公司制定了生产过程检验程序，实施严格的过程检验和过程控制程序，根据生产过程对成品质量的影响程度，对中间品、生产过程实施验证、确认、监视、测量、检验、试验等程序，确保生产过程受控，生产过程中规定的

要求得到满足。公司还制定并实施了成品放行程序，明确成品放行条件、放行批准要求，对成品放行控制的适宜性、充分性、有效性进行评审，并对成品进行充分的质量检测，确保入库成品的质量符合要求。

在售后方面，公司制定并实施了售后服务控制程序，明确售后各个环节的责任和具体相应流程，确保每一位客户在使用产品过程中产生的问题能够得到有效解决。

公司制定的上述质量控制措施完备有效，在保证公司产品质量上发挥了关键作用。报告期内，公司产品质量稳定可靠，不存在产品质量相关的诉讼纠纷、投诉或处罚情形。

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

经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、药品监督管理局官网等网站的公开信息，并根据信用广东、深圳市公共信用中心出具的公司信用报告，确认报告期内公司不存在与产品质量相关的诉讼纠纷、投诉或处罚情形，也不存在医疗器械召回情形。

报告期内，公司存在医疗器械不良事件。根据《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》的相关规定，医疗器械不良事件，是指已上市的医疗器械，在正常使用情况下发生的，导致或者可能导致人体伤害的各种有害事件。报告医疗器械不良事件应当遵循“可疑即报”的原则，即“怀疑某事件为医疗器械不良事件时，均可以作为医疗器械不良事件进行报告”。

经查询国家医疗器械不良事件监测信息系统网站(<https://maers.adrs.org.cn/console/login.ftl>)，报告期内，公司的产品在国家医疗器械不良事件监测信息系统中记录为可疑医疗器械不良事件报告共有 39 项，其中 1 项属于“严重伤害”的不良事件，其他 38 项均属于伤害程度为“其他”的不良事件，该项“严重伤害”的不良事件系使用单位超出公司产品使用范围，多次重复使用公司一次性产品所致，上述不良事件均已通过使用单位、公司监测机构的审核。

针对报告期内公司在国家医疗器械不良事件监测信息系统中记录的可疑医

疗器械不良事件报告，公司均已按照《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》进行监测、调查、分析、评价。报告期内，公司未因相关不良事件报告被药品监管部门采取暂停生产销售和使用、责令召回等控制措施，亦不存在因医疗器械不良事件引起的行政处罚或诉讼纠纷。此外，公司已制定《不良事件监测和再评价控制程序》等制度文件，对医疗器械不良事件的调查、监测记录管理及分析评价等事项进行了明确的规定，确保公司能够及时对可疑医疗器械不良事件报告进行监测、调查、分析、评价。

综上所述，报告期内，公司存在医疗器械不良事件，但不存在与产品质量相关的诉讼纠纷、投诉或处罚情形，相关事项对公司生产经营的不利影响较小。

（三）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《招标投标法》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

报告期内，公司不存在通过招投标获取收入的情况，所有收入均来源于商务谈判，通过商务谈判方式获取收入的金额分别为 9,341.53 万元、8,029.28 万元和 2,338.36 万元，占营业收入的比例各期均为 100%。

根据《中华人民共和国招标投标法》（以下简称“《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》等相关法律法规和规范性文件，必须招投标范围、规模标准等情况的具体规定如下：

法律法规	具体内容
《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。
《中华人民共和国招标投标法》	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

<p>《招标投标法实施条例》</p>	<p>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。</p>
<p>《必须招标的工程项目规定》（国家发展改革委令第16号）</p>	<p>第二条 全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：（一）使用预算资金 200 万元人民币以上，并且该资金占投资额 10% 以上的项目；（二）使用国有企业事业单位资金，并且该资金占控股或者主导地位的项目。</p> <p>第三条 使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：（一）使用世界银行、亚洲开发银行等国际组织贷款、援助资金的项目；（二）使用外国政府及其机构贷款、援助资金的项目。</p> <p>第四条 不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准。</p> <p>第五条 本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上。同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标。</p>
<p>《中华人民共和国政府采购法》（2014 年修正）</p>	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>

报告期内，公司客户主要为民营医疗器械贸易商、品牌商等，上述客户不涉及国家机关、事业单位和团体组织等，无须履行招投标程序，均采用商务谈判方式获取订单。报告期内，公司境内部分医院客户涉及事业单位，对医院单位（含私立医院等非事业单位）的销售额分别为 9.91 万元、5.65 万元和 1.64 万元，占营业收入的比例分别为 0.11%、0.07%和 0.07%，其中对医院客户的最大销售金额为 2.48 万元，未达到对方应履行招投标程序的金额标准，无须履行招投标程序。因此，报告期内公司不存在应履行而未履行招投标程序的情形。

报告期内，公司遵循市场化的原则，通过商务谈判的方式获取客户订单，不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形。经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网等网站的公开信息，并根据信用广东、深圳市公共信用中心出具的公司信用报告，报告期内公司不存在违法违规情形。

综上所述，报告期内公司不存在通过招投标获取收入的情况，也不存在应履行而未履行招投标程序的情形，公司订单获取方式合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争情形。

（四）补充披露公司及子公司建设项目情况履行环评批复及验收、排污许可的具体情况

公司已在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“五、经营合规情况”之“（一）环保情况”补充披露如下信息：

公司的生产基地位于深圳速航科技股份有限公司坪山分公司，该企业成立于2021年4月，公司的建设项目环评情况如下：

项目名称	项目备案/批复情况	环评验收情况
深圳市速航科技发展有限公司坪山分公司新建项目	2021年7月，深圳市生态环境局坪山管理局对本项目予以备案，备案号为深环评备【2021】253号	2021年9月，验收组认为：公司坪山分公司新建项目已根据环评报告表和要求落实了相关环保措施，经专业机构监测噪声排放达标，项目本身不自行处理危险废物，符合环境保护验收的条件，同意该项目通过环境保护竣工验收

深圳速航科技股份有限公司坪山分公司已进行固定污染源排污登记，取得了排污登记回执（登记编号91440300MA5GPF3W92001W），该登记的有效期限截止日为2027年5月。

公司子公司深圳太航精工科技有限公司成立于2024年7月，主要业务定位系从事新产品金刚砂车针的部分生产工序。该企业目前正处于筹建阶段，截至2024年10月31日，账面资产规模为99.81万元（未经审计，主要为货币资金），尚未购置固定资产，尚未进行生产，当前未有建设项目履行环评手续，暂未办理排污许可。

【中介机构的核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司生产经营所必须的各项业务资质，并确认相关业务资质是否可以覆盖报告期，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、了解公司产品适用的境内外标准，确认报告期内公司产品是否存在违反行业内强制性标准的情况；查询了国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、药品监督管理局官网等网站的公开信息，获取了信用广东、深圳市公共信用中心出具的公司信用报告；查询了国家医疗器械不良事件监测信息系统中公司的医疗器械不良事件记录；

3、查阅《招投标法》及其实施细则等相关规定并结合公司的销售情况，确认报告期内公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形；了解公司订单获取的主要方式，结合国家企业信用信息公示系统、信用中国等网络查询信息及公司的信用报告确认报告期内是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形；

4、获取公司建设项目的环评备案验收文件、排污许可文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、除了在报告期内首次备案注册导致相关资质无法覆盖报告期之外，公司（含子公司）生产经营所需的各项业务资质均已覆盖报告期；报告期内，公司生产经营不涉及特许经营权，始终遵守法律法规的各项要求，具有经营业务所需的全部资质、许可和认证，不存在未取得资质认证即从事相关业务或超范围开展生产经营活动的情形；

2、报告期内，公司按照境内外相关国家标准和行业标准生产医疗器械产品，相关产品不存在违反行业强制性标准的情况，采取了完备有效的质量控制措施，能够保证公司的产品质量；报告期内，公司存在医疗器械不良事件，但不存在与产品质量相关的诉讼纠纷、投诉或处罚情形，也不存在医疗器械召回情形；相关医疗器械不良事件对公司生产经营的不利影响较小；

3、报告期内，公司均通过商务谈判的方式获取订单，不存在应履行而未履行招投标程序的情形；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；

4、公司（含子公司）已经履行了环评手续，相关情况已在公开转让说明书中作了补充披露。

问题 6 公司股东及控制权认定

根据申报文件，（1）2002 年公司成立时出资方为冯淑荣、李志民，其中冯淑荣的出资份额由其女儿范伶代持；2019 年，根据深圳国际仲裁院出具的《裁决书》，公司股东由范伶调整为冯淑荣；范伶报告期内曾任公司执行董事，于 2022 年 11 月卸任；（2）冯淑荣系李志民岳母，目前通过速航阳光间接持有公司 16.99% 的股份，李志民、王中、周劲松、冯淑荣签署《一致行动协议》约定，冯淑荣将其所持速航阳光股份全部表决权、召集权、提案权授权给李志民行使，且不参与速航科技的日常经营管理，公司认定实际控制人为李志民、王中、周劲松；（3）2003 年 3 月，李志民将所持公司 21.00% 股权以 1 元/出资额的价格转让给姚政，目前姚政系公司董事，直接持有公司 1.19% 股权，并通过速航阳光间接持有公司 15.22% 股权，合计持有公司 16.41% 股权。

请公司说明：（1）关于股权明晰。①由范伶代持股权的原因及合理性，冯淑荣是否存在通过股权代持方式规避法律法规、相关政策或监管规则中关于股东资格、身份等方面规定或竞业禁止限制的情形；②范伶和冯淑荣是否曾签署股权代持或代持解除协议，协议的具体内容（如有），间隔时间较长才解除代持关系的原因及合理性，代持期间冯淑荣股东权利如何行使，范伶报告期内曾任公司执行董事并于 2022 年 11 月卸任的原因及合理性，通过仲裁方式确认股权归属的原因、必要性、合理性，是否存在争议或潜在纠纷；③以范伶名义进行的历次增资或股权转让中，冯淑荣与范伶之间的资金流转方式、金额、冯淑荣资金来源等具体情况及其合理性，股权代持是否彻底解除，公司股权是否明晰；（2）关于控制权认定。①冯淑荣和李志民合作创业背景，公司成立至今，冯淑荣在公司经营发展中的角色和作用，将表决权等股东权利授权给李志民行使的原因、合理性、真实性；

②姚政入股的背景、原因、合理性，定价依据及公允性，姚政未签署《一致行动协议》的原因及合理性；③结合冯淑荣、姚政在公司的持股情况，董事会、股东大会的出席及审议情况，在公司担任职务及在经营决策中发挥的作用，说明未将冯淑荣、姚政认定为共同实际控制人的原因及依据，是否系为规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

（一）关于股权明晰。由范伶代持股权的原因及合理性，冯淑荣是否存在通过股权代持方式规避法律法规、相关政策或监管规则中关于股东资格、身份等方面规定或竞业禁止限制的情形；②范伶和冯淑荣是否曾签署股权代持或代持解除协议，协议的具体内容（如有），间隔时间较长才解除代持关系的原因及合理性，代持期间冯淑荣股东权利如何行使，范伶报告期内曾任公司执行董事并于2022年11月卸任的原因及合理性，通过仲裁方式确认股权归属的原因、必要性、合理性，是否存在争议或潜在纠纷；③以范伶名义进行的历次增资或股权转让中，冯淑荣与范伶之间的资金流转方式、金额、冯淑荣资金来源等具体情况及其合理性，股权代持是否彻底解除，公司股权是否明晰

1、由范伶代持股权的原因及合理性，冯淑荣是否存在通过股权代持方式规避法律法规、相关政策或监管规则中关于股东资格、身份等方面规定或竞业禁止限制的情形

2002年公司成立之初，冯淑荣基于看好并支持女婿李志民创业的初衷进行投资。考虑到公司运营过程中，行政审批手续繁杂，于是委托其女儿范伶（李志民之配偶）代为持有其持有的速航有限的股权，具有合理性。

被代持人冯淑荣不属于公务员、军人、党政机关领导干部、国企领导等不得从事营利性活动的特殊身份，不存在通过股权代持规避股东适格性要求的情况，符合相关的法律法规及规范性文件的规定，具备法律、法规规定的股东资格。另外，冯淑荣已于1997年退休，退休前岗位为哈尔滨铁路局工会会计，与口腔医疗器械行业无关，其委托范伶持有速航有限的股权不存在通过代持规避竞业禁止的情形。

2、范伶和冯淑荣是否曾签署股权代持或代持解除协议，协议的具体内容（如有），间隔时间较长才解除代持关系的原因及合理性，代持期间冯淑荣股东权利如何行使，范伶报告期内曾任公司执行董事并于 2022 年 11 月卸任的原因及合理性，通过仲裁方式确认股权归属的原因、必要性、合理性，是否存在争议或潜在纠纷

（1）范伶和冯淑荣是否曾签署股权代持或代持解除协议，协议的具体内容（如有），间隔时间较长才解除代持关系的原因及合理性

2002 年 5 月 16 日，冯淑荣与范伶签署了《代持股权协议书》，协议约定：1.冯淑荣所持公司 55%的股权由范伶代为持有，因代持股权所产生的一切费用（如有）均由冯淑荣承担。2.双方一致同意并认可上述 55%的股权为冯淑荣实际持有，冯淑荣是公司实际股东。冯淑荣认可范伶代持股权期间签署的全部股东会决议，及以股东名义签署的协议等法律文件，愿意承担相应法律责任。3.冯淑荣享有和承担公司股东的权利及义务，有权随时要求范伶将股权变更至冯淑荣名下。

2017 年 9 月 1 日，冯淑荣与范伶就代持事宜另行签署了《确认书》，协议约定：速航有限因经营发展需要原股东在速航有限的持股全部或部分转至持股平台速航阳光，由速航阳光对速航有限控股。对于此次股权调整的相关事宜，双方共同确认如下。1.冯淑荣同意将自己在速航有限 20%的股权转给速航阳光，并继续持有速航有限 5%的股权。范伶与速航阳光签署的相关股权转让文件，冯淑荣均认可。同时，同意其他股东的股权转让行为，放弃优先购买权。2.速航阳光 25%的股权，冯淑荣认可以范伶的名义与原股东范明春签署股权转让协议，相关权利义务均由冯淑荣承担。范伶在速航阳光所持有的 25%的股权系代冯淑荣持有，冯淑荣是速航阳光实际股东。3.冯淑荣有权随时要求范伶将速航有限及速航阳光属于冯淑荣的股权变更至冯淑荣名下。4.因本确认书及本确认书有关的任何协议及争议，双方均可提交深圳国际仲裁院适用简易程序进行仲裁。

代持形成时，冯淑荣委托范伶持股的原因主要基于公司行政事务较为繁琐，冯淑荣本人年龄较高且无意参与公司经营，因此选择由其女儿范伶代持。公司经历了较长时间的发展后逐步形成了相对稳定的收入，同时也配备了相对成熟的行政人员与管理制度，因此，冯淑荣与范伶于 2018 年协商将代持关系解除，由冯淑荣直接持有速航阳光及速航有限的股权，并于 2019 年就上述事宜完成工商变

更，以上安排具有合理性。

(2) 代持期间冯淑荣股东权利如何行使

在范伶代冯淑荣持有速航有限及速航阳光股权期间，涉及股东决议事项范伶均向冯淑荣事先履行了告知义务。基于对李志民的信赖，关于速航有限以及速航阳光的决策，冯淑荣自始同意以李志民的意见为准并由范伶代为行使表决权。冯淑荣对代持期间范伶签署的全部股东会决议及以股东名义签署的协议等法律文件表示认可，并愿意承担相应的法律责任。

(3) 范伶报告期内曾任公司执行董事并于 2022 年 11 月卸任的原因及合理性

公司自 2002 年成立至 2022 年 11 月一直由范伶担任法定代表人。前述期间内，公司未设置董事会与监事会，仅设置 1 名执行董事与 1 名监事，治理结构相对简单。由于公司设立、变更登记等事项涉及大量行政事宜，公司实际控制人李志民希望将更多精力投身于公司研发、业务、战略等经营维度，因此各方一致同意由范伶担任公司执行董事兼法定代表人。

2022 年 9 月 28 日，泰禾康宇与速航有限及其股东速航阳光、冯淑荣、李志民、王中、周劲松、姚政签署了《关于深圳市速航科技发展有限公司之投资协议书》（下称“投资协议”）。投资协议第八条“目标公司治理结构”中约定本次投资时，速航有限应组建董事会。董事会由五名董事组成，其中泰禾康宇推选一名董事，其余股东合计推选四名董事。基于投资协议关于公司治理结构的约定，公司于 2022 年 11 月正式成立由李志民、周劲松、王中、姚政、任瑞臻组成的董事会，范伶因此卸任公司执行董事，并就上述事宜办理了工商变更，以上安排具有合理性。

(4) 通过仲裁方式确认股权归属的原因、必要性、合理性，是否存在争议或潜在纠纷

冯淑荣与范伶就股权代持事宜不存在争议。鉴于代持双方希望以代持还原方式将股权变更至冯淑荣名下，而经与公司登记机关沟通，公司登记机关无法仅凭借代持双方的自证即以代持还原方式为其办理相应的变更登记，因此代持双方最终选择通过司法途径对股权权属进行确认。因此冯淑荣于 2018 年 12 月 22 日向

深圳国际仲裁院提起仲裁申请，深圳国际仲裁院经审理后出具了“华南国仲深裁[2019]D97号”裁决书，对股权权属进行了确认。随后，代持双方向公司登记机关提交了该裁决书并办理了股权变更登记。

另外，2018年11月19日，经速航有限、速航阳光除冯淑荣、范伶外的其他股东一致签字同意，速航有限与速航阳光分别就认可冯淑荣为范伶代持股权的实际股东事宜出具了说明，并同意办理工商变更将股权登记至冯淑荣名下。

综上，冯淑荣与范伶之间的代持事实清楚，通过仲裁方式确认股权归属具有合理性及必要性，不存在争议或潜在纠纷。

3、以范伶名义进行的历次增资或股权转让中，冯淑荣与范伶之间的资金流转方式、金额、冯淑荣资金来源等具体情况及其合理性，股权代持是否彻底解除，公司股权是否明晰

(1) 以范伶为名义进行的增资详情如下：

事项	增资方	标的公司	金额 (万元)	支付时间
2002年4月公司设立	范伶	速航有限	55	2002年4月19日
2015年7月第一次增资	范伶	速航有限	100	2015年7月13日
2015年12月第二次增资	范伶	速航有限	125	2015年12月21日

2002年公司设立时，范伶向公司实缴的注册资本55万元系现金出资，该部分投资款为冯淑荣通过现金形式提供给范伶。

2015年公司的两次增资，范伶合计向公司投入225万元。根据范伶提供的2015年的银行流水，以及2015年之前冯淑荣与范伶之间的部分银行流水，历史上冯淑荣对范伶存在较多的资金资助与借用，经核查2011年1月1日至2013年12月31日期间冯淑荣向范伶提供资金的部分银行流水，期间冯淑荣向范伶合计汇出资金不少于人民币1,000万元（部分用于向公司提供借款），由此形成了冯淑荣对范伶的较多借款。在2015年公司增资前，范伶代冯淑荣缴付增资款225万元，两人的借款余额也相应减少225万元。

综上，冯淑荣已实际履行股东的出资义务均进行了确认，出资来源为个人积蓄与投资收益，系自有资金。

(2) 以范伶为名义进行的股权转让详情如下：

事项	转让方	受让方	金额 (万元)	支付时间
2003年3月第一次股权转让	王中	范伶	15	2023年3月
	周劲松	范伶	15	2023年3月
2017年8月第二次股权转让	范伶	速航阳光	200	2024年5月11日
2019年3月第三次股权转让	范伶	冯淑荣	0	/

2003年公司第一次股权转让距今时间较为久远，股权转让双方均未保留价款支付凭证，但王中、周劲松、范伶、冯淑荣均对2003年股权转让款已足额支付进行了书面确认。

2017年公司第二次股权转让系原直接持股的自然人股东将股权平移至速航阳光，并由速航阳光作为持股平台对公司形成控制。由于该次股权转让为股权平移而不涉及穿透口径各股东股权比例的变化，不属于实质上的对外转让，因此款项直至2024年5月11日进行支付，此时股权代持已经解除，因此由冯淑荣直接收取股权转让款。

2019年3月公司第三次股权转让系冯淑荣与范伶之间的代持还原。根据“华南国仲深裁[2019]D97号”裁决书以及2019年2月28日冯淑荣与范伶签署的股权转让协议，本次代持还原不涉及转让价款的支付。

综上，截至2019年3月，冯淑荣与范伶之间的代持关系已彻底解除。公司股权结构明晰。

(二) 关于控制权认定。①冯淑荣和李志民合作创业背景，公司成立至今，冯淑荣在公司经营发展中的角色和作用，将表决权等股东权利授权给李志民行使的原因、合理性、真实性；②姚政入股的背景、原因、合理性，定价依据及公允性，姚政未签署《一致行动协议》的原因及合理性；③结合冯淑荣、姚政在公司的持股情况，董事会、股东大会的出席及审议情况，在公司担任职务及在经营决策中发挥的作用，说明未将冯淑荣、姚政认定为共同实际控制人的原因及依据，是否系为规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求

1、冯淑荣和李志民合作创业背景，公司成立至今，冯淑荣在公司经营发展中的角色和作用，将表决权等股东权利授权给李志民行使的原因、合理性、真实性

(1) 冯淑荣和李志民合作创业背景，公司成立至今，冯淑荣在公司经营发展中的角色和作用

2002 年公司成立之初，冯淑荣基于看好并支持女婿李志民创业的初衷进行财务性投资。公司成立至今，冯淑荣一直系公司的财务投资人，从未在公司任职，也未参与公司的经营管理，并且年纪较大也难以实际参与经营决策。其中在范伶代冯淑荣持有速航有限及速航阳光股权期间，关于速航有限以及速航阳光的决策，冯淑荣一直以李志民的意见为准并由范伶代为行使表决权；2019 年代持解除后，冯淑荣通过签署《一致行动协议》，将其所持公司及速航阳光全部表决权以及会议召集权、提案权不可撤销地授权给李志民行使。

(2) 将表决权等股东权利授权给李志民行使的原因、合理性、真实性

冯淑荣作为李志民关系密切的家庭成员，基于对李志民的信赖和支持而对公司进行财务性投资，自始未参与公司的日常经营管理，并且年纪较大也难以实际参与经营决策。在签署《一致行动协议》前，冯淑荣在所有与公司有关的事项上，已与李志民保持了事实上的一致行动，并始终以李志民的意见为准行使表决权。李志民为公司的创始人，并自公司成立以来实际参与公司日常经营管理并在公司经营决策中发挥重要作用，因此，冯淑荣将表决权等股东权利授权给李志民行使具有合理性。

2019年3月15日,李志民、王中、周劲松、冯淑荣签署了《一致行动协议》,协议约定冯淑荣将其所持公司、速航阳光全部表决权以及会议召集权、提案权不可撤销地授权给李志民行使,且约定如果因任何原因形式上必须由冯淑荣作为股东亲自行使表决权的,则冯淑荣也应当以李志民的意见为准行使表决权。根据公司及速航阳光的股东会会议资料,冯淑荣作为股东的表决情况与李志民均保持一致,其从未召集会议或提案,且从未代表速航阳光参加公司股东会或行使表决权。因此,冯淑荣将表决权等股东权利授权给李志民行使具有真实性。

综上,冯淑荣将表决权等股东权利授权给李志民行使具有合理性、真实性。

2、姚政入股的背景、原因、合理性,定价依据及公允性,姚政未签署《一致行动协议》的原因及合理性

(1) 姚政入股的背景、原因、合理性,定价依据及公允性

2003年3月,姚政因看好公司的市场前景与未来的发展,以1元/出资额的价格受让李志民持有的速航有限21.00%股权并入股速航有限。入股速航有限之前,姚政长期担任其他企业的管理人员,积攒了一定的工资薪金等收入,具有入股速航有限的资金实力和合理性。

由于当时公司成立尚不满一年,各股东合意按注册资本平价转让,另外公司验资报告显示,姚政入股时,公司100万元注册资本已实缴。因此,李志民与姚政在公司成立初期,参照当时的实收资本情况,以1元/出资额的价格转让股权,具有公允性。

(2) 姚政未签署《一致行动协议》的原因及合理性

姚政虽自公司成立初期起长期持有公司股份,且自2022年9月起担任公司董事,但是,其与公司其他股东之间不存在任何亲属关系,也不存在相互构建一致行动的意图。姚政作为公司的财务投资人,始终独立行使其作为股东和董事的表决权等权利,其未与公司其他股东签署《一致行动协议》,符合公司运营的实际情况,具有合理性。

3、结合冯淑荣、姚政在公司的持股情况，董事会、股东大会的出席及审议情况，在公司担任职务及在经营决策中发挥的作用，说明未将冯淑荣、姚政认定为共同实际控制人的原因及依据，是否系为规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求

(1) 冯淑荣、姚政在公司的持股情况

冯淑荣通过持有公司控股股东速航阳光 23.44%的股权间接持有公司 16.9878%的股份。

姚政直接持有公司 1.1937%的股份，且通过持有公司控股股东速航阳光 21%的股权间接持有公司 15.2195%的股份，直接及间接合计持有公司 16.4132%的股份。

两人在速航阳光及速航科技的直接/间接持股比例均未达到 1/3，不足以对速航科技的股东会决议形成实质影响。

(2) 董事会、股东大会的出席及审议情况

报告期内，公司共召开了 7 次董事会，冯淑荣、姚政的出席及审议情况具体如下：

序号	届次	日期	冯淑荣出席、审议情况	姚政出席、审议情况
1	/	2022.9.28	无需出席 ^注	已出席，全部同意
2	/	2024.3.1	无需出席	已出席，全部同意
3	/	2024.4.10	无需出席	已出席，全部同意
4	第一届董事会第一次会议	2024.4.12	无需出席	已出席，全部同意
5	第一届董事会第二次会议	2024.6.3	无需出席	已出席，全部同意
6	第一届董事会第三次会议	2024.7.1	无需出席	已出席，全部同意
7	第一届董事会第四次会议	2024.7.29	无需出席	已出席，全部同意

注：报告期内，冯淑荣未担任公司董事。

报告期内，公司共召开了 9 次股东会，冯淑荣、姚政的出席及审议情况具体如下：

序号	届次	日期	冯淑荣出席、审议情况	姚政出席、审议情况
1	/	2022.6.6	已出席，全部同意	已出席，全部同意

序号	届次	日期	冯淑荣出席、审议情况	姚政出席、审议情况
2	/	2022.8.1	已出席，全部同意	已出席，全部同意
3	/	2022.9.28	已出席，全部同意	已出席，全部同意
4	/	2024.3.1	无需出席 ^{注3}	已出席，全部同意
5	/	2024.4.10	无需出席	已出席，全部同意
6	创立大会	2024.4.12	无需出席	已出席，全部同意
7	2023 年年度股东大会	2024.6.20	无需出席	已出席，全部同意
8	2024 年度第一次临时股东大会	2024.7.16	无需出席	已出席，全部同意
9	2024 年度第二次临时股东会会议	2024.8.13	无需出席	已出席，全部同意

注：自 2022 年 9 月出让所持速航有限股权后，冯淑荣未直接持有公司股份，亦未代表速航阳光出席股东会。

报告期内，冯淑荣并非速航科技董事，无法对速航科技的董事会决议形成实质影响；报告期内，冯淑荣在股东会的出席、审议情况符合《一致行动协议》的约定，与李志民意见保持一致。

报告期内，姚政按照公司章程规定出席历次董事会、股东会并独立行使表决权；在速航科技 5 人董事会中，姚政作为外部董事，其个人意见并不能对审议结果施加实质影响；在速航科技股东会中，姚政直接行使表决权的股份数量仅为 1.1937%，无法对速航科技股东会的审议结果也无法施加实质影响。报告期内，姚政仅持有股东速航阳光 21%的股权，速航阳光合计 77.44%的表决权由李志民及其一致行动人按照其意思表示行使，姚政个人亦无法影响速航阳光对外行使表决权的結果。

综上，姚政对速航科技股东会的审议结果无法施加实质影响。

(3) 在公司担任职务及在公司担任职务及在经营决策中发挥的作用

冯淑荣自公司成立起从未在公司担任任何职务，从未参与公司的日常经营管理。自公司成立至 2019 年 3 月 15 日签署《一致行动协议》前，冯淑荣始终以李志民的意见为准行使表决权；签署《一致行动协议》后，冯淑荣将其所持公司、速航阳光全部表决权以及会议召集权、提案权不可撤销地授权给李志民行使。

如前文所述，姚政自 2022 年 9 月起担任公司董事，作为公司外部董事，其从未参与公司日常生产经营，未在公司经营决策中发挥重要作用。

(4) 未将冯淑荣、姚政认定为共同实际控制人的原因及依据

结合前述冯淑荣、姚政在公司的持股情况，董事会、股东大会的出席及审议情况，在公司担任职务及在经营决策中发挥的作用，公司未将冯淑荣、姚政认定为共同实际控制人，具体原因及依据总结如下：

1) 冯淑荣、姚政两人在速航阳光及速航科技的直接/间接持股比例均未达到1/3，不足以对速航科技的股东会决议形成实质影响；

2) 冯淑荣、姚政两人均无法对速航科技董事会、股东会决议形成实质影响；

3) 冯淑荣行使表决权时与李志民意见保持一致，符合《一致行动协议》的约定；此外，基于《一致行动协议》，冯淑荣已将其所持速航阳光全部表决权以及会议召集权、提案权不可撤销地授权给李志民行使；

4) 冯淑荣、姚政两人均未参与公司日常经营管理，未在公司经营决策中发挥重要作用；

5) 冯淑荣、姚政已签署关于公司实际控制人认定的确认文件，认定李志民、周劲松、王中三人为公司共同实际控制人。

(5) 未将冯淑荣、姚政认定为共同实际控制人不存在规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求

截至本审核问询函回复出具日，冯淑荣、姚政及其关系密切的家庭成员直接或间接控制的，或者担任董事、高级管理人员的，除公司及其控股子公司、控股股东以外的法人或者其他组织如下：

序号	关联方	主要关联关系
1	福建教养文化传播有限公司	冯淑荣之子范明春控制
2	上海九段天锦体育发展有限公司	冯淑荣之子范明春控制
3	上海灿烂零心理咨询有限公司	冯淑荣之子范明春控制
4	上海参庭雕刻艺术有限公司	冯淑荣之子范明春控制
5	上海蠡蝉书房企业管理咨询有限公司	冯淑荣之子范明春控制
6	上海九蝉合鸣网络科技有限公司	冯淑荣之子范明春控制
7	上海兴汉大同企业管理有限公司	冯淑荣之子范明春控制
8	北京华夏众研中医医学科技发展中心	冯淑荣之子范明春担任执行董事、经理
9	成都腾鹏飞工贸有限公司	冯淑荣之子范明学控制，担任执行董事、

序号	关联方	主要关联关系
		总经理
10	深圳市晶感科技开发有限公司	姚政持股 49%，其配偶宋沿滨任监事
11	信阳市鑫磁科技开发有限公司	关联方深圳市晶感科技开发有限公司控制的企业

上述主体在《公开转让说明书》中已作为关联方进行披露。报告期内，上述主体与公司均未发生关联交易，且均未从事与公司业务相同或相似的业务，与公司不存在同业竞争。冯淑荣、姚政亦已就避免同业竞争、减少及规范关联交易有关事项出具书面承诺。

关于股份限售事宜，冯淑荣系通过公司控股股东速航阳光间接持股，并未直接持有公司股份，且姚政所持股份之大部分亦是通過速航阳光间接持有，速航阳光作为公司控股股东，已就股份的流通限制及自愿锁定出具书面承诺，需遵守控股股东有关股份限售的监管要求。而就姚政直接持有的 358,110 股公司股份，其作为公司董事已就所持股份的流通限制及自愿锁定出具书面承诺，在其担任公司董事期间，每年转让的股份不得超过本人所持本公司股份总数的百分之二十五，离职后半年不转让所持公司股份。

此外，冯淑荣、姚政均已比照实际控制人就避免资金占用等事项出具书面承诺。姚政作为公司董事，已就董事合规事项出具书面承诺。

综上，未将冯淑荣、姚政认定为共同实际控制人不存在规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求的情形。

【中介机构的核查情况】

（一）核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、取得冯淑荣、范伶填写的调查问卷、冯淑荣就本次挂牌出具的确认函，并对冯淑荣、范伶进行访谈，确认冯淑荣与范伶的亲属关系及双方对于代持形成、解除的原因。确认冯淑荣、范伶的股东资格和竞业禁止情况；

2、调取并查阅速航科技设立至今的工商档案及现行有效的公司章程、工商登记资料，确认范伶代冯淑荣持有的公司股权的变更情况；

3、调取并查阅包含冯淑荣、范伶之间签署的股权代持协议、确认函、华南

国仲深裁[2019]D97号案件的判决书与庭审笔录，确认代持的形成、演变和解除的过程以及代持期间冯淑荣股东权利的行使情况；

4、调取并查阅泰禾康宇对速航有限投资的交易文件，确认范伶2022年1月卸任执行董事的原因；

5、对冯淑荣、范伶进行访谈，了解范伶曾任公司执行董事的原因，以及双方通过仲裁方式确认股权归属的背景；

6、审阅公司历次股权变动相关的交易文件、款项支付凭证、出资银行流水、验资报告、股东填写的调查问卷，对公司股东、代持相关方进行访谈确认或取得书面说明文件，确认以范伶名义进行的历次增资或股权转让中，范伶与冯淑荣之间的资金流转方式以及冯淑荣资金来源的合理性；

7、审阅冯淑荣与李志民、王中、周劲松签署的一致行动协议，书面审阅一致行动协议签订后公司及速航阳光的股东会会议资料，对冯淑荣进行访谈，了解冯淑荣与李志民合作创业的背景，以及冯淑荣授权李志民行使其股东权利的情况；

8、审阅公司设立及姚政入股时的工商档案、验资报告、姚政填写的调查问卷，对李志民、姚政进行访谈，了解姚政入股公司的背景、定价依据及未签署一致行动协议的情况；

9、调取并查阅速航科技设立至今的工商档案及现行有效的公司章程、工商登记资料、报告期内的董事会及股东会会议资料、速航阳光的工商登记资料及财务报表、冯淑荣与姚政签署的关于公司实际控制人认定的确认文件，了解冯淑荣、姚政在公司的持股、任职情况，在董事会、股东大会的出席及审议情况，以及在公司经营决策中发挥的作用；

10、取得速航阳光、冯淑荣、姚政出具的有关股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等事项的承诺函，审阅公司的审计报告，并进行网络核查，确认是否存在规避有关该等监管要求的情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、（1）速航有限历史上由范伶代持冯淑荣的股权，主要原因为公司运营过程中，行政审批手续繁杂。代持安排属于当事人之间的真实意思表示，具备商业

合理性，不存在通过股权代持规避股东适格性要求的情况。另外，冯淑荣委托范伶持有速航有限的股权亦不存在通过代持规避竞业禁止的情形；（2）范伶与冯淑荣曾签署《代持股权协议书》与《确认书》。截至 2018 年，公司经历了较长时间的发展后逐步形成了相对稳定的收入，同时也配备了相对成熟的行政人员与管理制 度，因此，冯淑荣与范伶于 2018 年协商将代持关系解除，由冯淑荣直接持有速航阳光及速航有限的股权，具有合理性。在范伶代冯淑荣持有速航有限及速航阳光股权期间，涉及股东决议事项范伶均向冯淑荣事先履行了告知义务。基于对李志民的信赖，关于速航有限以及速航阳光的决策，冯淑荣自始同意以李志民的意见为准并由范伶代为行使表决权。2022 年 9 月，公司及其股东与泰禾康宇签署了投资协议，协议对完善公司治理结构进行了明确约定，因此公司按照协议约定组建了董事会，范伶亦于 2022 年 11 月卸任公司执行董事，该等安排具备合理性。冯淑荣与范伶通过仲裁方式确认股权归属，主要系为办理代持还原的工商变更 登记，双方对代持股权实质上不存在争议或潜在纠纷，通过仲裁方式确认股权 归属具备合理性及必要性；（3）结合冯淑荣与范伶之间的资金流转方式、金额、冯淑荣资金来源等具体情况，认定冯淑荣与范伶之间存在股权代持关系具有合理性。截至目前，公司历史上存在的股权代持已彻底解除，不存在争议或潜在纠纷，公司的股权结构清晰；

2、（1）冯淑荣基于看好并支持女婿李志民创业的初衷进行财务性投资，公司成立至今冯淑荣从未在公司任职或参与日常经营管理，且年纪较大，无意愿也难以实际参与经营决策。基于对李志民的信赖，冯淑荣在一致行动协议签署前，已与李志民保持了事实上的一致行动，并始终以李志民的意见为准行使表决权，通过签署一致行动协议将表决权等股东权利授权给李志民行使具有合理性和真实性；（2）姚政入股速航有限之前长期担任其他企业的管理人员，其因看好公司的市场前景与未来的发展入股速航有限，具有资金实力和合理性；姚政入股时公司成立尚不满一年但注册资本已实缴，各股东合意按注册资本平价转让具有公允性。姚政并未参与公司日常生产经营，与其他股东之间也不存在任何亲属关系，也不存在相互构建一致行动的意图，其作为财务投资人，始终独立行使其作为股东和董事的表决权等权利，其未签署《一致行动协议》符合公司运营的实际情 况，具有合理性；（3）结合冯淑荣、姚政在公司的持股情况，董事会、股东大会的出席及审议情况，在公司担任职务及在经营决策中发挥的作用，未将冯淑荣、姚政

认定为共同实际控制人具有合理性，不存在规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求的情形。

问题 7 关于历史沿革

根据申报文件，（1）2015 年两次增资中，公司存在短期内将款项转出情况，部分款项系用于偿还公司对李志民等股东的借款；（2）2022 年 11 月，泰禾康宇以 46.00 元/出资额的价格通过股权受让和认缴新增注册资本的方式入股公司，目前直接持有公司 16.84%的股份；（3）公司通过员工持股平台钛金志诚进行股权激励。

请公司：（1）说明李志民等股东向公司提供借款的基本情况，包括但不限于出借主体、金额、期限及偿还情况，与 2015 年公司向相关主体的转账情况是否具有对应关系；公司向股东借款履行的决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定；结合借款用途及相关流水情况，说明公司向股东借款的必要性、真实性，公司股东是否存在抽逃出资情形，是否损害公司利益；（2）说明泰禾康宇入股的背景、原因、合理性，价格、定价依据、公允性，报告期内进行大额增资的原因及合理性，与公司其他股东、董监高是否存在关联关系、委托持股、信托持股或其他利益安排；（3）补充披露股权激励锁定期限、绩效考核指标、服务期限、出资份额转让限制、回购约定、激励计划实施调整情况，公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；对照《企业会计准则》，分析股权激励的会计处理是否恰当，对当期及未来公司业绩的影响情况；股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；（4）补充披露历史沿革中是否存在其他股权代持情形，如存在，请披露股权代持的形成、演变、解除过程，并请说明以下事项：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。

请会计师核查上述事项（3）并发表明确意见。

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。

【公司回复】

(一) 说明李志民等股东向公司提供借款的基本情况，包括但不限于出借主体、金额、期限及偿还情况，与 2015 年公司向相关主体的转账情况是否具有对应关系；公司向股东借款履行的决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定；结合借款用途及相关流水情况，说明公司向股东借款的必要性、真实性，公司股东是否存在抽逃出资情形，是否损害公司利益

1、说明李志民等股东向公司提供借款的基本情况，包括但不限于出借主体、金额、期限及偿还情况，与 2015 年公司向相关主体的转账情况是否具有对应关系

截至 2015 年 1 月 1 日，李志民等股东向公司提供的借款余额如下：

借款方	金额（元）
李志民	1,250,000.00
范伶	9,888,041.00
冯淑荣	600,000.00
合计	11,738,041.00

2015 年以后李志民等股东未再向公司追加新的股东借款；2015 年公司陆续向李志民等股东归还部分借款，具体情况如下：

支付时间	金额（元）	收款方	备注
2015 年 4 月 3 日	200,000	范伶	归还借款
2015 年 7 月 13 日	500,000	李志民	退回重复增资款
2015 年 7 月 13 日	460,000	李志民	退回重复增资款
2015 年 8 月 11 日	800,000	范伶	归还借款
2015 年 8 月 13 日	800,000	范伶	归还借款

支付时间	金额（元）	收款方	备注
2015年8月15日	800,000	范伶	归还借款
2015年8月18日	800,000	范伶	归还借款
2015年8月21日	800,000	范伶	归还借款
2015年12月18日	800,000	范伶	退回未备注增资款
2015年12月18日	450,000	范伶	退回未备注增资款
2015年12月23日	800,000	范伶	归还借款
2015年12月23日	800,000	范伶	归还借款
2015年12月23日	800,000	范伶	归还借款
2015年12月24日	800,000	李志民	归还借款
2015年12月24日	450,000	李志民	归还借款
2015年12月24日	750,000	范伶	归还借款
2015年12月24日	200,000	冯淑荣	归还借款
2015年12月24日	400,000	冯淑荣	归还借款

2015年，公司共偿还股东借款920万元。其中向李志民清偿借款125万元，向范伶清偿借款735万元，向冯淑荣清偿借款60万元。截至2015年12月31日，尚未清偿的股东借款情况如下：

借款方	金额（元）
范伶	2,538,041

2015年度，公司向李志民等股东清偿股东借款，与历史形成的股东借款具有对应关系。

此外，根据公司以及曾向公司提供过借款的股东书面确认，截至2019年5月31日，公司与股东之间所有借款均已足额清偿，各方对于借款事宜不存在纠纷或潜在争议。截至本审核问询函回复出具日，公司与各股东之间均不存在借款。

2、公司向股东借款履行的决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定

公司成立初期注册资本规模较小，无法满足生产经营的需要，历史上曾多次向股东借款。根据《公司法（2005年修订）》《公司法（2013年修订）》以及当时生效的《公司章程》的相关规定，股东向公司提供借款不属于禁止性事项，也不属于股东会、董事会的法定决策事项或公司章程的约定决策事项，应属于公司总经理的职权范围。公司向股东借款均发生在报告期外，未履行内部决策程序。2024年12月9日，速航公司全体股东对上述借款事宜进行了书面确认。根据《公司法（2005年修订）》《公司法（2013年修订）》以及当时生效的《公司章程》的相

关规定，股东向公司提供借款不属于禁止性事项，也不属于股东会、董事会的法定决策事项或公司章程的约定决策事项，符合《公司法》《公司章程》的相关规定。

3、结合借款用途及相关流水情况，说明公司向股东借款的必要性、真实性，公司股东是否存在抽逃出资情形，是否损害公司利益

公司成立初期注册资本规模较小，为缓解公司资金周转紧张问题，李志民等股东借出款项给公司，用于公司生产经营，具有合理性及必要性。

2015年，公司取得股东缴纳的增资款后，在满足自身日常经营资金需求的前提下，陆续对历史上形成的部分股东借款进行了偿还，期间并不存在因超额还款导致资金占用或抽逃出资的情形。

此外，根据《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国公司法〉若干问题的规定(三)》第十二条规定：公司成立后，公司、股东或者公司债权人以相关股东的行为符合下列情形之一且损害公司权益为由，请求认定该股东抽逃出资的，人民法院应予支持：（一）制作虚假财务会计报表虚增利润进行分配；（二）通过虚构债权债务关系将其出资转出；（三）利用关联交易将出资转出；（四）其他未经法定程序将出资抽回的行为。前述公司向股东进行的支付系公司向股东偿还历史借款，不涉及抽逃出资，不存在损害公司利益的情形。

（二）说明泰禾康宇入股的背景、原因、合理性，价格、定价依据、公允性，报告期内进行大额增资的原因及合理性，与公司其他股东、董监高是否存在关联关系、委托持股、信托持股或其他利益安排

1、泰禾康宇入股的背景、原因、合理性，泰禾康宇入股的价格、定价依据、公允性，报告期内进行大额增资的原因及合理性

速航有限系依据中国法律在中国境内注册成立的，主营业务为根管、正畸医疗器械产品的研发、生产和销售，主要产品为根管锉、正畸弓丝的有限责任公司。

泰禾康宇系依据中国法律在中国境内注册成立的专业股权投资机构，其私募基金编号为STX691，基金类型为股权投资基金，执行事务合伙人及基金管理人为泰禾九川（山东）私募基金管理有限公司。

2022年9月28日，出于对公司经营成果的认可与发展前景的持续看好，泰

禾康宇与速航有限及其全体股东签订了《深圳市速航科技发展有限公司与济南泰禾康宇投资合伙企业（有限合伙）关于深圳市速航科技发展有限公司之投资协议书》（以下简称“《投资协议书》”），以 46 元/1 元注册资本的价格，通过增资及股权转让方式投资入股公司。

2022 年度，公司营业收入为 9,341.53 万元，净利润为 3,174.77 万元。公司结合同行业其他公司的市盈率情况，并参考公司未来发展前景，协商确定本次投资的投前估值为 4.6 亿元，本次股权融资的价格为 46 元/1 元注册资本。增资款及股权转让款均已足额支付，相关增资均以货币形式出资。

本次增资的原因为公司发展需要扩大研发投入，预备增加产能，进而选择引入外部投资机构，通过增加注册资本规模的方式增强市场竞争力，具有合理性。

2、泰禾康宇与公司其他股东、董监高是否存在关联关系、委托持股、信托持股或其他利益安排

任瑞臻为股东泰禾康宇提名的董事，同时任瑞臻系泰禾康宇的基金管理人泰禾九川的股东、董事、法定代表人。除此以外，泰禾康宇与公司其他股东、董监高不存在关联关系。

泰禾康宇与公司其他股东、董监高均不存在委托持股、信托持股或其他利益安排。

（三）补充披露股权激励锁定期限、绩效考核指标、服务期限、出资份额转让限制、回购约定、激励计划实施调整情况，公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；对照《企业会计准则》，分析股权激励的会计处理是否恰当，对当期及未来公司业绩的影响情况；股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；

1、补充披露股权激励锁定期限、绩效考核指标、服务期限、出资份额转让限制、回购约定、激励计划实施调整情况，公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

公司已在公开转让说明之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露以下内容：

“5、股权激励锁定期限

根据《深圳速航科技股份有限公司股权激励计划》(以下简称“《激励计划》”),对于通过钛金志诚持有的股权,其锁定期为自公司股票在证券交易所上市之日起 36 个月;如果锁定期根据届时适用的上市规则、监管政策以及合伙企业公开承诺需要变更的,则以变更后的锁定期为准。

6、绩效考核指标

公司要求激励对象应当按公司所聘岗位的要求,勤勉尽责、恪守职业道德,为公司的发展做出应有贡献。截至本公开转让说明书签署日,公司未明确股权激励具体绩效考核指标。

7、服务期限

通过股份激励计划获授钛金志诚的合伙份额的在任有限合伙人,其承诺在获授本合伙企业的合伙份额后继续在速航科技及其下属企业中服务,服务期为自授予日起 60 个月。服务期与锁定期均届满后,在任有限合伙人方可按《深圳钛金志诚投资合伙企业(有限合伙)合伙协议》(以下简称“《合伙协议》”)及股权激励计划的约定进行减持。

8、出资份额转让限制

(1) 除本激励计划另有约定或公司董事会同意外,在锁定期届满前合伙企业不得通过任何方式转让或委托他人管理其所持公司股权;

(2) 除本激励计划另有约定或董事会审议同意外,在服务期内,激励对象不得通过任何方式向第三方(包括其他激励对象)转让或委托他人管理其持有的合伙份额或(间接)持有的公司股权。

服务期限届满,激励对象间接持有的解除限售股权可在激励对象内部进行主动转让或通过相关程序减持。内部转让价格由双方自行协商,但同等条件下实际控制人享有优先购买权。

9、回购约定

根据《激励计划》与《合伙协议》的约定,激励对象从公司离职的,应在离职之日起 30 日内将对应的合伙份额转让给回购方。《激励计划》与《合伙协议》将激励股权的回购分为如下几类:

(1) 离职时公司仍未上市的:

1) 如果激励对象因触犯法律、违反职业道德、泄露商业秘密、失职或渎职等行为严重损害速航科技及其下属企业利益或声誉而被速航科技或其下属企业解聘而离职的, 则转让价款=转让的合伙份额对应的实缴出资额 - 激励对象就该等股权从合伙企业已分得的收益 (如有);

2) 如果激励对象因其他原因离职的, 则转让价格=转让的合伙份额对应的实缴出资额 $\times (1+3.7\% \times \text{该激励对象向合伙企业实际缴付出资金额至该激励对象自速航科技或其下属企业离职之日的实际天数}/365)$ - 激励对象就该等股权从合伙企业已分得的收益 (如有)。

(2) 如果离职时公司已上市但激励对象的服务期尚未届满的, 无论此时锁定期是否届满, 转让价格=每股授予价格 \times 激励股份数量 $\times (1+10\% \times \text{授予日至离职之日的实际天数} \div 365)$ - 激励对象就该等股权从合伙企业已分得的收益 (如有)。

(3) 如果离职时公司已上市且激励对象的服务期已届满的, 如果此时锁定期未届满, 则保留激励股份并在锁定期届满后第一个减持申报期间内全额申报减持; 如果此时服务期限及锁定期均已届满的, 激励对象可以向其他激励对象转让其持有的合伙份额, 转让价格由双方自行协商 (但同等条件下实际控制人享有优先购买权), 或者保留激励股份并在此后第一个减持申报期间内全额申报减持。

10、激励计划实施调整情况

2024年7月16日, 速航科技召开股东会作出决议, 同意速航科技实施股权激励, 由速航阳光将其持有的公司5%的股份 (对应股份数150万股) 以人民币426万元转让给钛金志诚作为激励股权的来源, 并同意对公司章程进行相应修改。

2024年7月26日, 钛金志诚全体合伙人签订《合伙协议》。速航科技与钛金志诚各合伙人签订《深圳速航科技股份有限公司股份授予协议书》 (以下简称“《股份授予协议书》”), 约定钛金志诚各合伙人将通过钛金志诚间接获授并持有公司股份, 钛金志诚将通过股份转让方式取得并持有公司股份; 股份的授予价格为2.84元/股。《合伙协议》及《股份授予协议书》对授予股份的数量、合计认购价款等具体约定如下:

序号	合伙人姓名	授予股份的数量(股)	合计认购价款(元)	出资比例	合伙人类别	出资方式
1	李志民	5,000	14,200	0.3333%	普通合伙人	货币资金
2	赵志伟	450,000	1,278,000	30%	有限合伙人	货币资金
3	冉高	100,000	284,000	6.6667%	有限合伙人	货币资金
4	颜云华	100,000	284,000	6.6667%	有限合伙人	货币资金
5	陈光国	100,000	284,000	6.6667%	有限合伙人	货币资金
6	李涛	100,000	284,000	6.6667%	有限合伙人	货币资金
7	邓玲	100,000	284,000	6.6667%	有限合伙人	货币资金
8	曾伟	100,000	284,000	6.6667%	有限合伙人	货币资金
9	范莹莹	85,000	241,400	5.6667%	有限合伙人	货币资金
10	张仲海	85,000	241,400	5.6667%	有限合伙人	货币资金
11	徐凤颜	75,000	213,000	5%	有限合伙人	货币资金
12	李全宝	70,000	198,800	4.6667%	有限合伙人	货币资金
13	熊波	50,000	142,000	3.3333%	有限合伙人	货币资金
14	陈雪琼	50,000	142,000	3.3333%	有限合伙人	货币资金
15	李土坤	30,000	85,200	2%	有限合伙人	货币资金
合计		1,500,000	4,260,000	100.00%		

2024年8月21日，速航阳光与钛金志诚就上述股份转让签署《股份转让合同》。同日，公司股东签署修订后的《公司章程》。

2024年8月27日，速航科技办理了本次变更公司章程的工商登记。

截至本公开转让说明书签署日，激励计划已按照上述披露实施，未出现速航科技激励计划调整情况。

11、公司股权激励实施过程中是否存在纠纷

经核查，钛金志诚的各合伙人持有的速航科技股份不存在委托持股或信托持股情形，不存在重大权属纠纷或质押、冻结、担保等受到权利限制的情形；钛金志诚的各合伙人不存在尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁案件或被行政处罚的案件，所持速航科技的股份不存在权属争议或潜在的争议。截至本公开转让说明书签署日，钛金志诚的各合伙人与速航阳光、速航科技的实际控制人及钛金志诚的其他合伙人之间不存在未结清的债权债务。

综上所述，截至本公开转让说明书签署日，公司股权激励实施过程中不存

在纠纷。

12、股权激励计划目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

截至本公开转让说明书签署日，股权激励计划已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划。”

2、对照《企业会计准则》，分析股权激励的会计处理是否恰当，对当期及未来公司业绩的影响情况

公司对于为获取职工提供服务而授予的股份，按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》及应用指南等相关规定进行处理。

(1) 授予日的确定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及应用指南，授予日是指股份支付协议获得批准的日期。其中“获得批准”，是指企业与职工（或其他方）双方就股份支付的协议条款和条件已达成一致，该协议获得股东大会或类似机构的批准。

公司于 2024 年 7 月 1 日召开第一届董事会第三次会议，审议通过《关于公司实施股权激励的议案》。公司于 2024 年 7 月 16 日召开 2024 年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司实施股权激励的议案》。2024 年 7 月 26 日，公司于授予对象签订《股份授予协议书》，公司与被激励对象就股份支付的协议条款或条件达成一致，因此股份支付授予日为 2024 年 7 月 26 日。

(2) 可行权日及等待期的确定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》：等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间。可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利。

公司激励计划约定，通过股份激励计划获授钛金志诚的合伙份额的在任有限合伙人，其承诺在获授本合伙企业的合伙份额后继续在速航科技及其下属企业中服务，服务期为自授予日起 60 个月。该条款构成可行权条件中的服务期限条件。

(3) 会计处理的恰当性

根据准则的相关规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。公司按照所授予股权于授予日的公允价值与取得成本之间的差额，乘以授予股权数量计算得出股份支付费用总额，并在股权激励协议所约定的等待期内根据激励对象的职务性质及岗位职责分期确认成本或费用，同时计入资本公积。

1) 股份支付公允价值的计算方式

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1“确定公允价值，应综合考虑以下因素：①入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；②行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内。”

由于公司授予员工公司股份时不存在公开市场报价，最近一次外部机构投资者入股为 2022 年 11 月济南泰禾康宇投资合伙企业（有限合伙）以 1,500.00 万元取得公司 32.6087 万注册资本，入股价格为 46.00 元/出资份额，按 2022 年度扣非净利润计算的市盈率为 15.63 倍。公司在计算股份支付时，以该市盈率乘以 2023 年度扣除非经常性损益后的净利润除以 3,000 万元股本计算的每股价格为 8 元/股。

2) 股份支付金额的准确性

公司本次员工股权激励确认股份支付费用的计算过程具体如下：

项目	公式	金额
市盈率（倍）	a	15.63
最近一年经审计的扣非净利润（万元）	b	1,534.73
股本（万元）	c	3,000.00

公允价值（元/股）	$d=a*b/c$	8.00
员工授予价格（元/股）	e	2.84
公允价值与授予价格差额（元/股）	$f=d-e$	5.16
授予数量（万股）	g	150.00
股份支付费用总金额（万元）	$h=f*g$	773.39
其中：计入 2024 年 1-9 月（万元）	-	25.78
计入 2024 年度（万元）	-	64.45
预计计入 2025 年度（万元）	-	154.68
预计计入 2026 年度（万元）	-	154.68
预计计入 2027 年度（万元）	-	154.68
预计计入 2028 年度（万元）	-	154.68
预计计入 2029 年度（万元）	-	90.23

综上所述，公司股权激励的会计处理恰当，符合《企业会计准则》要求，股权激励在 2024 年 1-9 月应确认成本费用 25.78 万元，2024 年度至 2029 年度应确认的成本费用分别为 64.45 万元、154.68 万元、154.68 万元、154.68 万元、154.68 万元和 90.23 万元，未对当期及未来公司业绩产生重大不利影响。

3、股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

公司股权激励行权价格参考公司 2024 年 1 月 31 日净资产折股时经审计的每股净资产价格确定，股权激励行权价格为 2.84 元/股，2024 年 1 月末公司净资产为 8,522.12 万元，净资产折股后股本为 3,000 万股，每股净资产为 2.84 元。公司 2023 年度经审计的净资产为 8,540.93 万元，与 2024 年 1 月末公司净资产 8,522.12 万元差异较小，主要原因系 2024 年 1 月份受我国春节影响，当期销售收入相对较低导致公司出现短期亏损，差异具有合理性。

(四) 补充披露历史沿革中是否存在其他股权代持情形，如存在，请披露股权代持的形成、演变、解除过程，并请说明以下事项：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

除《公开转让说明书》已披露的股权代持情况外，公司历史沿革中不存在其他股权代持的情形。公司历史上存在的股权代持均在申报前解除、还原，代持人与被代持人对代持的形成、演变和解除均进行了书面确认。

截至本审核问询函回复出具日，公司不存在影响股权明晰的问题，也不存在股东异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，公司股东人数未超过 200 人。

【中介机构的核查情况】

(一) 核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、取得公司其他应收款、其他应付款科目明细，查阅了公司有关股东借款的记账凭证、回单、验资报告；

2、取得并查验了公司 2015 年的银行流水，并对其中涉及股东往来的款项进行核对、确认；

3、就股东与公司之间的往来款形成、演变与清偿取得股东签署的确认函；

4、取得并查验了公司与泰禾康宇签订的投资协议、股权转让协议及补充协议；

5、对泰禾康宇及其基金管理人就股权融资以及股东适格性、关联关系等进行了访谈，并取得了公司股东的调查问卷；

6、对公司的关联方进行网络核查；

7、取得各股东签署的关于减少及规范关联交易的承诺函；

8、取得并查验了公司设立至今的工商档案、投资协议、股权转让协议、支付凭证、完税凭证，并对 2015 年之后公司增资、股权转让、分红前后三个月的

自然人股东流水进行了核查；

9、对公司包含持股员工在内的自然人股东、董事、监事、高级管理人员进行了访谈；

10、查阅与本次股权激励相关的激励计划、钛金忠诚合伙协议、三会文件、股份授予协议书等；

11、访谈激励对象，了解股权激励的执行情况，股权激励实施过程中是否存在纠纷，核实股权变更是否为换取服务为目的；

12、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》等相关规定以及 2024 年 1 月公司股改审计报告和评估报告，访谈公司财务负责人。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、（1）公司 2015 年向股东的转账，除向李志民等股东退回重复或未备注的增资款外，向李志民等股东的其他转账均系清偿股东借款，与历史形成的股东借款存在对应关系。公司向股东借款已履行必要的内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》的相关规定。公司向股东借款系双方的真实意思表示，且具备商业合理性。股东不存在抽逃出资的情形，未损害公司利益；（2）泰禾康宇出于对公司经营成果的认可与发展前景的持续看好决定入股公司，定价系泰禾康宇与公司各股东结合同行业其他公司的市盈率情况，并参考公司未来发展前景协商确定。泰禾康宇与公司其他股东、董监高不存在关联关系、委托持股、信托持股或其他利益安排；（3）公司股权激励实施过程中不存在纠纷，截至本审核问询函回复出具日已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划，公司股权激励行权价格参考公司 2024 年 1 月 31 日净资产折股时经审计的每股净资产价格确定，2024 年 1 月末净资产与 2023 年末净资产差异较小，且差异具有合理性；公司股权激励的会计处理恰当，符合《企业会计准则》要求。股权激励应确认的成本费用未对当期及未来公司业绩产生重大不利影响；（4）公司历史沿革中不存在其他未披露的股权代持，不存在股东异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。公司股东人数不存在超过 200 人的情形；

2、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

流水不存在异常情形，与入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据相匹配。上述股权代持核查程序充分有效；

3、公司股东入股价格不存在明显异常，不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题；

4、公司不存在未解除、未披露的代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。公司符合《挂牌规则》所称“股权明晰”的挂牌条件。

（三）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

针对股权代持事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、取得并核查了公司提供的自设立以来的工商档案、决议文件、股东名册、历次股权转让协议、增资协议及相关验资报告、2015 年之后历次资金支付凭证等相关资料；

2、取得并核查了 2015 年之后公司现有及历史自然人股东（含员工持股平台合伙人）出资前后三个月的资金流水与自然人股东获取股权转让款、获取分红款前后三个月的资金流水；2015 年以前公司仅于 2003 年进行了一次股权转让，由于距今时间较为久远，未能提供 2003 年股权转让对应的资金流水。针对上述资金流水，中介机构对股权代持的核查方法包括：如相关人员出资前后银行资金流水中不存在异常情况（如备注“投资款”“入股款”等），且不存在与第三方大额资金往来的，依据其出具的调查问卷和/或访谈判断是否存在代持；如相关人员出资前后银行资金流水中存在第三方账户大额转账情况的，则在对该名人员进行访谈和/或通过书面确认函的方式确认款项性质，以进一步明确是否存在代持。

3、取得并核查了代持形成、演变、解除相关协议以及仲裁文件；

4、取得了公司现有及历史自然人股东、董事、监事、高级管理人员出具的调查表，并对上述人员以及员工持股平台的合伙人进行了访谈，确认其持有的公司股份不存在股份代持的情形。

经核查，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、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不存在异常情形，与入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据相匹配，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%以上的自然人股东出资资金均来源于自有或自筹资金。公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东各自持有公司的股份系实际持有，不存在委托持股、信托持股、表决权委托或者其他利益输送安排等可能造成股权纠纷的情形，不存在权属争议或者瑕疵。上述股权代持核查程序充分有效。

（四）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。

公司股东入股背景、入股价格、资金来源的情况如下：

股东名称	入股（含增资）时间	入股（含增资）价格	资金来源	入股背景	入股价格是否异常
李志民	2002 年 5 月	1 元/1 元注册资本	自有资金	公司设立	否
	2015 年 7 月	1 元/1 元注册资本	自有资金	全体股东同比例增资	否
	2015 年 12 月	1 元/1 元注册资本	自有资金	全体股东同比例增资	否
	2024 年 4 月	/	/	净资产折股	否
冯淑荣（范伶代）	2002 年 5 月	1 元/1 元注册资本	自有资金	公司设立	否
	2015 年 7 月	1 元/1 元注册资本	自有资金	全体股东同比例增资	否
	2015 年 12 月	1 元/1 元注册资本	自有资金	全体股东同比例增资	否
周劲松	2003 年 3 月	1 元/1 元注册资本	自有资金	自范伶处受让股权	否
	2015 年 7 月	1 元/1 元注册资本	自有资金	全体股东同比例增资	否
	2015 年 12 月	1 元/1 元注册资本	自有资金	全体股东同比例增资	否
	2024 年 4 月	/	/	净资产折股	否
王中	2003 年 3 月	1 元/1 元注册资本	自有资金	自范伶处受让股权	否

股东名称	入股（含增资）时间	入股（含增资）价格	资金来源	入股背景	入股价格是否异常
	2015年7月	1元/1元注册资本	自有资金	全体股东同比例增资	否
	2015年12月	1元/1元注册资本	自有资金	全体股东同比例增资	否
	2024年4月	/	/	净资产折股	否
姚政	2003年3月	1元/1元注册资本	自有资金	自李志民处受让股权	否
	2015年7月	1元/1元注册资本	自有资金	全体股东同比例增资	否
	2015年12月	1元/1元注册资本	自有资金	全体股东同比例增资	否
	2024年4月	/	/	净资产折股	否
速航阳光	2019年3月	1元/1元注册资本	分红所得	个人股东直接持股平移为部分通过速航阳光间接持股	否
	2024年4月	/	/	净资产折股	否
泰禾康宇	2022年11月	46元/1元注册资本	自筹资金	外部投资者通过增资+股权转让的方式入股	否
	2024年4月	/	/	净资产折股	否
钛金志诚	2024年8月	2.84元/股	自有资金	员工股权激励	否

其中泰禾康宇的入股价格为各方根据当时的市场环境、公司的财务数据、发展前景协商确定，不存在明显异常。钛金志诚的入股价格参考2024年1月31日审计的公司账面净资产的价值确定，具有合理性，不存在明显异常。

综上，上述入股行为不存在入股价格的明显异常，不存在代持未披露的情形，亦不存在不正当利益输送的问题。

（五）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。

由前述分析可知，冯淑荣委托范伶代持速航有限及速航阳光股权的行为是其真实意思表示，上述股权代持已解除且不存在纠纷或潜在纠纷。除冯淑荣与范伶之间的股权代持情况外，公司不存在未解除、未披露的代持事项，不存在股权纠

纷或潜在争议。公司符合《挂牌规则》所称“股权明晰”的挂牌条件。

问题 8 关于其他事项

一、关于股利分配

根据申报文件，报告期公司多次分配股利。请公司：①说明各期分红的资金用途及具体流向，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环；②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、商业合理性，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。

请主办券商、会计师、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）说明各期分红的资金用途及具体流向，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环

报告期内，公司共进行了三次股利分配，合计向股东派发现金分红 2,800.00 万元，具体情况如下：

分红决议时点	股利所属期间	金额（万元）
2022 年 6 月 6 日	2021 年度	400.00
2022 年 8 月 1 日	2021 年度	1,200.00
2023 年 7 月 28 日	2022 年度	1,200.00

在 2023 年 7 月股利分配中，公司向股东速航阳光现金分红 929.68 万元。速航阳光将所得分红款主要用于支付 2017 年 8 月速航阳光受让范伶（冯淑荣）、李志民、王中、周劲松、姚政所持公司合计 800.00 万股权的转让款，未向其股东进行分配；公司向股东泰禾康宇现金分红 202.11 万元，该股东系私募投资基金，基金备案编号为 STX691。截至本审核问询函回复出具日，泰禾康宇所得分红款未向其合伙人进行分配。

除速航阳光和泰禾康宇外，公司报告期内历次现金分红的资金用途及具体流

向具体如下：

单位：万元

姓名	2023年7月股利分配		2022年8月股利分配		2022年6月股利分配	
	分红金额 (税后)	资金流向、 用途	分红金额 (税后)	资金流向、用 途	分红金额 (税后)	资金流向、 用途
李志民	26.74	主要用于 储蓄	248.83	主要用于偿 还房贷及借 款给亲戚	76.80	主要用于偿 还房贷
周劲松	8.18	转入本人 证券账户， 用于A股 买卖	144.00	主要用于购 买银行理财 和银行大额 存单	48.00	主要用于购 买银行理财
王中	8.18	主要用于 家庭消费	144.00	主要用于购 买银行理财	48.00	主要用于购 买银行理财
冯淑荣	-	-	240.00	主要用于借 款给朋友	80.00	主要用于借 款给朋友
姚政	11.46	主要用于 购买银行 大额存单	201.60	主要用于借 款给朋友购 房	67.20	主要用于借 款给朋友购 房

注：公司股东钛金志诚入股公司的时间为2024年8月，未参与公司报告期内股利分配。

由上表可知，报告期内公司股东通过权益分派取得的分红款，主要用于购买银行理财产品及大额存单、储蓄、A股买卖、偿还房贷、家庭消费、亲戚朋友间借款等，不存在流入公司客户、供应商的情形，亦不存在资金体外循环情形，相关分红资金用途和流向合法合规。

（二）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、商业合理性，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、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、商业合理性

报告期内，公司实现扣非净利润3,039.18万元、1,534.73万元和231.65万元。2023年度，公司扣非净利润有所下降，主要原因系当期销售额的下降以及期间费用率的增加所致。2024年1-4月，公司扣非净利润进一步下降，主要原因系2024年1-4月系销售淡季，公司营业收入相对较低。报告期内，公司净利润波动

具有合理性。

报告期内，公司共进行三次股利分配，主要原因系公司经过多年发展，积累了较大金额的未分配利润，具备分红的能力和条件，且公司股东存在一定的资金需求。为促进股东和公司利益的一致，在不影响公司正常生产经营的前提下，综合考虑财务状况、利润累积情况、未来业务发展所需资金等因素，按照《公司法》《公司章程》及其他相关法律法规规定的要求，公司决定现金分红。

综上，公司股利分配是在保证正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，兼顾了股东的整体利益及公司的长远发展，保障了股东的分红权利，具有必要性和商业合理性。

2、对公司财务状况、生产经营产生的影响

公司分配利润后的货币资金能够满足公司的日常经营，亦能满足公司短期资本支出的需要。报告期内，公司的主要经营情况如下：

项目	2024年4月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
资产总计（万元）	10,335.95	11,547.99	10,018.80
股东权益合计（万元）	8,782.15	8,540.93	8,058.46
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	8,782.15	8,540.93	8,058.46
每股净资产（元）	2.93	8.27	7.80
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	2.93	8.27	7.80
资产负债率	15.03%	26.04%	19.57%
流动比率（倍）	5.67	3.13	4.76
速动比率（倍）	2.62	1.79	2.76
项目	2024年1-4月	2023年度	2022年度
营业收入（万元）	2,338.36	8,029.28	9,341.53
净利润（万元）	241.22	1,682.48	3,174.77
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	241.22	1,682.48	3,174.77
扣除非经常性损益后的净利润（万元）	231.65	1,534.73	3,039.18
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）	231.65	1,534.73	3,039.18

由上表可知，公司报告期内经营业绩良好，具有较强的偿债能力、流动性与持续经营能力，股利分配未对公司财务状况、生产经营产生重大不利影响。

3、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

速航有限分别于 2022 年 6 月 6 日、2022 年 8 月 1 日、2023 年 7 月 28 日召开股东会，审议通过了相关股利分配议案。如前所述，报告期内经营业绩良好，具有较强的偿债能力、流动性与持续经营能力，股利分配未对公司财务状况、生产经营产生重大不利影响。因此，报告期内股利分配不存在对公司新老股东的利益产生重大影响的情形。

根据股利分配当时合法有效的《公司法》《公司章程》，股东会有权审议批准公司利润分配方案。公司报告期内分红方案已经股东会审议通过，履行了必要的内部决策程序，程序合法合规。

经核查相关分红款的支付凭证以及个人所得税代扣代缴凭证，公司自然人股东已就报告期内取得的历次分红足额缴纳个人所得税。此外，根据税法规定，法人股东速航阳光无需就其从公司取得的分红缴纳企业所得税。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。公司 2023 年 7 月决议分红后的实际股利分配时间为 2024 年 3 月。因此，泰禾康宇及其合伙人应当在本年度所得汇算清缴之前就本年应税收入足额缴纳所得税。截至本审核问询函回复出具日，公司纳税情况合法合规。

综上，报告期内股利分配已履行了必要的内部审批程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定，不存在对公司新老股东的利益产生重大影响的情形，除有限合伙企业股东所涉税款公司无代扣代缴义务外，涉及到自然人股东缴纳所得税、公司代扣代缴等情况均已根据相关法律法规缴纳，公司纳税情况合法合规。

【中介机构的核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师及会计师主要执行了以下核查程序：

1、取得并核查公司现金分红的股东会决议、届时有效的《公司章程》等，了解公司股利分配的政策及股利分配的决策依据及流程；

2、取得分红款的支付凭证以及个人所得税代扣代缴凭证，核查相关税款的缴纳情况；结合财务报表，分析股利分配对公司财务状况、生产经营的影响；

3、查阅李志民、王中、周劲松、冯淑荣、姚政、速航阳光、泰禾康宇等公司直接或间接股东主要银行卡流水，核查股利分配资金流向及用途；

4、访谈公司财务总监，了解公司报告期内历次分红的原因背景及个人所得税缴纳情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师及会计师认为：

1、报告期内现金分红款资金不存在流向客户、供应商的情况，不存在资金体外循环的情况；

2、公司股利分配是在保证正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，兼顾了股东的整体利益及公司的长远发展，保障了股东的分红权利，具有必要性和商业合理性；股利分配未对公司财务状况、生产经营产生不利影响；公司报告期内现金分红经过了公司股东会的审议，符合《公司法》《公司章程》相关规定，不存在对公司新老股东的利益产生重大影响的情形，除有限合伙企业股东所涉税款公司无代扣代缴义务外，涉及到自然人股东缴纳所得税、公司代扣代缴等情况均已根据相关法律法规缴纳，公司纳税情况合法合规。

二、关于特殊投资条款

根据申报文件，2022年11月，泰禾康宇入股时与公司及速航阳光等主要股东约定了反稀释权、回购权等特殊权利条款，目前均已彻底终止且自始无效。请公司：①结合泰禾康宇入股的背景原因、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；②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；③说明已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷、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。

【公司回复】

（一）结合泰禾康宇入股背景原因、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

泰禾康宇入股的背景原因及入股价格详见本回复“问题7关于历史沿革”之“（二）1、泰禾康宇入股的背景、原因、合理性，泰禾康宇入股的价格、定价依据、公允性，报告期内进行大额增资的原因及合理性”。

截至本审核问询函回复出具日，除《公开转让说明书》已披露的特殊投资条款外，不存在未披露的其他特殊投资条款。

2024年10月17日，速航阳光与冯淑荣、李志民、王中、周劲松、姚政、速航科技、泰禾康宇签订了《深圳市速航阳光科技有限公司、冯淑荣、李志民、王中、周劲松、姚政及深圳速航科技股份有限公司与济南泰禾康宇投资合伙企业（有限合伙）关于深圳速航科技股份有限公司之投资协议书之补充协议》（以下简称“《补充协议》”），《补充协议》对特殊条款的恢复进行了如下约定：“若公司存在下列任一情形的，上述特殊条款自动恢复：

- （1）撤回全国中小企业股份转让系统挂牌申报材料；
- （2）挂牌审核终止或；
- （3）被全国中小企业股份转让系统出具审核不通过意见的或；
- （4）从全国中小企业股份转让系统终止挂牌（摘牌同时在任一证券交易所上市的除外）。”

公司虽然存在附条件恢复的特殊投资条款，但相关特殊投资条款仅有在公司终止审核、不予审核通过/注册、公司主动撤回或发生其他未能成功在全国中小企业股份转让系统挂牌或挂牌后摘牌（摘牌同时在证券交易所上市除外）等情形发生时，才产生恢复效力。因此，公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌期间，上述涉及到附条件恢复的特殊投资条款不会恢复生效，不发生法律效力，不存在违反《挂牌审核规则适用指引第1号》的情形，对本次挂牌不会构成实质性

影响。

根据补充协议的相关约定，在上述恢复事件发生时，公司已不属于新三板挂牌公司，公司与股东之间的股东特殊权利约定亦无需遵守《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定。

（二）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

泰禾康宇与公司、速航阳光、冯淑荣、李志民、王中、周劲松、姚政于2024年10月17日签订了有关终止特殊投资条款的补充协议。协议约定：“各方一致同意，自补充协议签署之日起，在《投资协议》项下约定的泰禾康宇作为投资者的特殊权利（包括但不限于《投资协议》第八条‘目标公司治理结构’、第九条‘股东知情权’、第十条‘反稀释条款’、第十一条‘优先认购权’、第十二条‘第一拒绝权和跟售权’、第十五条‘回购条款’、第二十条‘违约及其责任’）以及任何有违‘同股同权’要求并可能构成挂牌及上市的实质障碍或对挂牌及上市进程造成重大不利影响的条款（以下简称‘特殊权利条款’）自动终止，且该等特殊权利条款自始无效。且各方确认，除《投资协议》以及李志民、王中、周劲松、冯淑荣签署的《一致行动协议》外，不存在其他正有效执行的涉及标的公司或速航阳光、冯淑荣、李志民、王中、周劲松、姚政的特别权利或存在对股权稳定性有重大影响的相同或相似协议安排、约定或承诺。且本协议各方以后也不会约定内容与上述投资者特殊权利条款内容相同或相似的协议。

本协议与《投资协议》构成不可分割的整体，具有同等的法律效力，如果本协议与之前签署的任何协议有冲突和不一致之处，以本协议为准。其他本协议未规定的有关事宜，适用《投资协议》的规定。本协议自各方签字盖章之日起生效。”

综上，虽然该补充协议存在恢复条款，但补充协议本身已经各方有效签署，且为各方的真实意思表示，上述终止特殊投资条款协议真实有效。

（三）说明已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷、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

《补充协议》签订后，包括但不限于《投资协议》第八条“目标公司治理结构”、第九条“股东知情权”、第十条“反稀释条款”、第十一条“优先认购权”、

第十二条“第一拒绝权和跟售权”、第十五条“回购条款”、第二十条“违约及其责任”以及任何有违“同股同权”要求并可能构成挂牌及上市的实质障碍或对挂牌及上市进程造成重大不利影响的条款均已合法终止。

经各方股东确认，特殊投资条款履行或终止过程系各方真实意思表示，不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形、不存在对公司经营产生不利影响的情形。

【中介机构的核查情况】

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。

（一）分析过程

对照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于对赌等特殊投资条款的核查要求，公司具体情况如下：

1、对赌等特殊投资条款的规范性要求

截至本审核问询函回复出具日，公司历史上涉及的对赌协议或相关类似权利安排等特殊投资条款均已解除。公司已和泰禾康宇约定在该等条款下的约定（义务）均自始无效，即自其约定之日起对公司均不具有任何法律约束力。截至本审核问询函回复出具日，公司不存在根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的对赌等特殊投资条款。

2、对赌等特殊投资条款的披露

截至本审核问询函回复出具日，公司历史上涉及的对赌协议或相关类似权利安排等特殊投资条款均已解除，无需按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定对于尚未履行完毕的对赌等特殊投资条款进行披露并作重大事项提示。

3、对赌等特殊投资条款的核查

主办券商和律师根据《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》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，履行了本问题回复之“【中介机构的核查情况】”之“（二）核查程序”中提到的核查程序。经核查，报告期内已履行完毕或终止的对赌等特殊投资条款履行或解除过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，对公司经营不会产生重大不利影响。

（二）核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了《投资协议书》《补充协议》及与本次投资相关的股东会决议；
- 2、取得了泰禾康宇支付增资款、股权转让款的银行凭证，该次股权转让的完税凭证；
- 3、查阅了本次投资相关的工商档案、章程；
- 4、取得了速航科技各股东填写的调查问卷，并对速航科技各股东进行访谈。

（三）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

- 1、速航科技不存在未披露的其他特殊投资条款。公司存在附条件恢复的特殊投资条款，但相关特殊投资条款仅有在公司终止审核、不予审核通过/注册、公司主动撤回或发生其他未能成功在全国中小企业股份转让系统挂牌或挂牌后摘牌（摘牌同时在证券交易所上市除外）等情形发生时，才产生恢复效力。即公司不存在挂牌期间可能恢复效力的特殊投资条款，现行有效的特殊投资条款符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定，对本次挂牌不会构成实质性影响；
- 2、特殊投资条款已经泰禾康宇与公司、速航阳光、冯淑荣、李志民、王中、周劲松、姚政通过签订《补充协议》的方式予以终止，《补充协议》真实有效；
- 3、特殊投资条款履行或终止过程中不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形、不存在对公司经营产生不利影响的情形。

三、关于其他应收款

请公司说明对深圳市东进智能制造产业服务有限公司押金保证金账龄较长的原因，与该公司交易内容、背景及合理性，是否存在法律纠纷；其他应收款的可回收性及坏账计提是否充分。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 请公司说明对深圳市东进智能制造产业服务有限公司押金保证金账龄较长的原因，与该公司交易内容、背景及合理性，是否存在法律纠纷；其他应收款的可回收性及坏账计提是否充分

截至 2024 年 4 月末，公司其他应收款中对深圳市东进智能制造产业服务有限公司（以下简称“东进智能”）的押金保证金余额为 52.97 万元，账龄在 3-4 年，该款项系租赁保证金。

公司于 2021 年 3 月 23 日与东进智能签订《房屋租赁合同》，租赁物业座落于深圳市坪山区坑梓街道金沙社区荣峰路 2 号豪迈家具工业厂区 B 栋 4-5 层 401、405，租赁期从 2021 年 3 月 24 日起至 2026 年 3 月 23 日止，合同约定签订合同时，乙方除向甲方支付一个月租金外，还需向甲方缴纳三个月租金金额即人民币 529,650.60 元。租赁期满后，甲方有权从上述物业租赁保证金中扣除应由乙方承担的费用（需先与乙方核实双方审核一致后才能扣减），自移交手续办完之日起七个工作日内将剩余租赁保证金无息退还给乙方。

深圳市豪迈实业发展有限公司（以下简称“甲方”）、深圳市东进智能制造产业服务有限公司（以下简称“乙方”）与公司（以下简称“丙方”）签订《房屋租赁合同主体变更协议书》约定：自 2024 年 8 月 1 日起，丙方与乙方签订的租赁合同的出租方由乙方深圳市东进智能制造产业服务有限公司变更为甲方深圳市豪迈实业发展有限公司，原租赁合同中出租方的权利和义务全部由甲方承接，甲方和丙方继续履行原租赁合同约定的条款和权利义务。

公司对东进智能的押金保证金账龄较长，主要系租赁尚未结束，租赁保证金尚未退回所致，具有合理性。公司自租赁合同签订后每月定期向东进智能缴纳房租，合作正常，不存在法律纠纷。截至本审核问询函回复出具日，深圳市豪迈实业发展有限公司已代替东进智能继续履行租赁合同约定的条款和权利义务，租赁保证金在租赁到期时可以收回，其他应收款的可回收性高。

针对其他应收款——押金保证金组合，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未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。公司向东进智能缴纳的租赁押金尚未发生逾期退回情况，公司按 5%的比例计提其他应收款的坏账准备，坏账计提

充分。

【中介机构的核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）取得公司与东进智能签订的《房屋租赁合同》，了解与租赁保证金相关的合同条款，检查支付租赁保证金相关的会计凭证、银行流水等，核实租赁保证金是否真实发生；

（2）向东进智能函证，核实其他应收款余额；

（3）访谈公司财务人员，了解公司对东进智能的押金保证金账龄较长的原因，交易内容、背景，是否存在法律纠纷，坏账准备计提情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：公司与东进智能的押金保证金交易内容为租赁保证金，账龄较长主要系租赁尚未结束，租赁保证金尚未退回，具有合理性。公司与东进智能不存在法律纠纷，其他应收款的可回收性高，坏账计提充分。

四、关于固定资产和在建工程

请公司说明：①新增固定资产的原因及合理性，固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；②报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；③固定资产尤其是新增固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；④在建工程的具体采购内容、金额及主要供应商基本情况，供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形。

请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见，说明固定资产、在建工程的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产、在建工程的真实性发表明确意见。

【公司回复】

（一）新增固定资产的原因及合理性，固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性

1、新增固定资产的原因及合理性

报告期内，公司新增固定资产主要包括自制机器设备、洁净车间等，具体明细情况如下：

设备名称	来源	转固金额（万元）	转固年度	新增固定资产原因
K 系列锥度机床改造	自制	238.25	2022 年度	对机床送料、行走控制方面进行了改造，通过改造提高了根管锉产品机械加工的合格率、机床稳定性、控制精度，增加了机床对产品的适应性
自动拧针设备	自制	80.74	2022 年度	为提高控制根管锉产品的产能和产品合格率，并对已有设备进行改造升级，提升设备的自动化水平
EF 系列机床改造	自制	71.27	2022 年度	为了满足反向螺纹根管锉产品的加工需求，对已有 EF 系列机床进行改造升级，拓展设备功能；同时对给料系统和控制系统进行改进，提高控制精度，从而提升产品合格率
其他机器设备	自制	215.63	2022 年度	为了提高部分生产工序的自动化水平，开发根管锉手柄自动安装设备、根管锉预制产品编带有序化设备、胶垫自动安装设备、手用根管锉自动包装设备等
合计		605.90	-	-
洁净车间	外购	179.30	2023 年度	为无菌产品的生产提供无菌包装环境和场地，进行无菌器械包装生产场地、实验室的建设
GP 钻设备	自制	61.15	2023 年度	为生产 GP 型根管扩大钻产品，自主研发了具有数字化控制、自动化的特点的 GP 钻加工专用设备
服务器	外购	5.14	2023 年度	用于公司 ERP 系统的数据存储
其他机器设备	自制	38.01	2023 年度	为满足特殊客户的需求，开发了根管锉自动检测分拣设备、手柄拔出测试设备、点胶视觉检测设备
合计		283.60	-	-

2、固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性

报告期内，公司产能、产销量情况如下：

单位：万盒、万袋

项目		根管锉	正畸弓丝
2024年1-4月	产能	180.00	140.00
	产量	141.25	129.06
	销量	120.26	74.32
2023年度	产能	500.00	400.00
	产量	461.87	288.05
	销量	448.28	282.36
2022年度	产能	440.00	330.00
	产量	446.75	289.77
	销量	549.20	236.36

由上表可知，报告期内，公司产品的产能有所提升，主要系公司优化生产工艺技术，提高部分工序的自动化水平所致，与公司固定资产规模的变动趋势相匹配。

（二）报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

报告期内，公司转固的在建工程主要为自制的机器设备及外购的洁净车间。该等转固的在建工程的转固时点系相关设备达到预定可使用状态时进行转固。自制机器设备的转固依据为经设备部门、生产部门联合验收，确认机器设备已达到预定性能参数，得到生产部门认可并可以投入生产使用后，相关部门签署的设备转固验收单。洁净车间的转固依据为设备部门与施工方签署的验收报告。

报告期内，公司财务部门每月将自制设备相关的外购机电模块及五金配件、设备组装人员薪酬等计入在建工程，在设备达到预定可使用状态，取得转固依据文件后，财务部门将在建工程转入固定资产，相关会计处理恰当。相关部门履行验收程序后即签署相关验收文件，并及时交由财务部门审核，不存在提前或延迟转固的情形。

（三）固定资产尤其是新增固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

公司建立了较为完善的固定资产管理制度，至少每年进行一次全面盘点，盘点由公司财务部门及各资产使用部门组织，盘点情况如下：

单位：万元

项目	2024年4月末盘点	2023年末盘点	2022年末盘点
盘点时间	2024年6月6日	2024年1月31日	2023年3月31日
盘点地点	深圳市坪山区坑梓街道金沙社区荣峰路2号豪迈家具工业厂区B栋4-5层		
盘点范围	速航科技各项固定资产		
盘点人员	公司财务部人员、各资产使用部门人员		
盘点程序	1、盘点前，根据固定资产卡片编制盘点表，确保资产卡片使用部门、存放地点信息完整；2、通知各资产使用部门，财务部与设备部进行固定资产盘点；3、盘点过程中，准确记录固定资产盘点数里及状况，形成书面记录；4、财务部门保存固定资产盘点签字表原件，就盘点过程中发现的差异逐个查明原因并报总经理审批。		
盘点方法	核实实物资产、资产标签、存放地点等资产使用信息是否与卡片信息一致，关注固定资产的使用状态，检查是否存在长期闲置，毁损等情况的固定资产，查看重要在建工程是否达到预定可使用状态及延期转固的情形。		
盘点金额	3,715.61	3,721.83	3,320.89
账面原值	3,715.61	3,721.83	3,320.89
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
盘点差异情况	无差异	无差异	无差异
盘点结果与处理情况	公司固定资产运行完好，无损毁等情况，不存在虚构资产的情况。	公司固定资产运行完好，无损毁等情况，不存在虚构资产的情况。	公司固定资产运行完好，无损毁等情况，不存在虚构资产的情况。
账实相符情况	相符	相符	相符

报告期各期末，公司固定资产盘点情况良好，各期末的固定资产盘点比例均为100%，不存在盘点差异。

（四）在建工程的具体采购内容、金额及主要供应商基本情况，供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形

报告期内，公司新增的主要在建工程明细情况如下：

单位：万元

设备名称	来源	2024年1-4月	2023年度	2022年度	合计
K系列锥度机床改造	自制	-	-	238.25	238.25
自动拧针设备	自制	-	-	80.74	80.74
EF系列机床改造	自制	-	-	55.62	55.62
ERP软件及服务器	外购	-	-	35.40	35.40
自动包装设备	自制	9.15	27.57	27.67	64.40

洁净车间	外购	-	43.85	135.45	179.30
其他机器设备	自制	57.45	51.35	199.77	308.57
输送机设备	自制	8.61	222.59	6.62	237.82
牙胶尖自动化设备	自制	40.39	65.14	-	105.53
GP 钻设备	自制	-	43.20	17.95	61.15
合计	-	115.60	453.70	797.48	1,366.78

报告期内，公司在建工程主要包括自制的机器设备及外购的洁净车间。相关在建工程的成本主要由机电模块及五金配件、组装人员薪酬、洁净车间建造成本等构成。

报告期内，公司累计增加的在建工程成本构成明细情况如下：

单位：万元

在建工程成本构成	金额
机电模块及五金配件	989.31
人工薪酬	162.77
洁净车间建造成本	179.30
ERP 软件及服务器	35.40
合计	1,366.78

报告期内，公司新增的在建工程成本主要由机电模块及五金配件、洁净车间和 ERP 软件及服务器构成，主要供应商基本情况如下：

供应商名称	采购内容	累计采购金额（万元）	经营范围	成立日期	注册资本（万元）	股权结构	实际控制人	是否存在关联关系或者其他利益输送的情形
深圳市中洁净化工程有限公司	洁净车间	117.31	装饰装修工程的设计；净化设备、洁净室防静电产品耗材、环保设备、环保耗材、实验室家具装备设备、实验室相关耗材的购销及其它国内贸易。承接建筑机电安装工程、空气净化工程、环境保护工程、实验室系统工程、消防设施工程、给排水工程、配电系统工程、自动化控制系统工程、空调制冷工程、施工、调试、维护与保养。	2005-12-29	1,100.00	张铭华 90%；曾祥海 10%	张铭华	否
东莞市新航精密机械科技有限公司	机电模块及五金配件	92.87	一家专业从事各类精密五金零件加工，装配，销售，服务为一体的精密制造企业。公司拥有经验丰富的专业技术人才，先进的加工设备，完善的管理体系，对精密五金零件加工有着二十年的技术沉淀，专长加工公差小，结构复杂的高精密零件，产品被广泛应用于航天，光学，电子通讯，医疗器械，自动化设备等领域。	2017-8-28	500.00	刘亚军 95%；刘兴娥 5%	刘亚军	否
深圳市正宏威自动化科技有限公司	机电模块及五金配件	92.87	运动控制产品、数控系统、自动化软件、自动化设备、伺服电机及其驱动器、步进电机及其驱动器、机电产品、自动化控制产品的技术开发及销售；国内贸易；货物及技术进出口。	2012-6-13	100.00	郑宏伟 75%；庄双虹 15%；郑宏州 5%；颜秀君 5%	郑宏伟	否
深圳市恒太隆贸易有限公司	机电模块及五金配件	65.65	国内商品的批发与销售，包括电子产品、仪器仪表、机电设备及配件、机械设备及配件的批发与销售，五金交电、包装材料、化工原料及产品、有色金属的销售，文化办公用品批发与销售。	2019-8-5	20.00	宋野 60%；何琼芬 40%	宋野	否
深圳市赛瑞德精工机械技术有限公司	机电模块及五金配件	58.28	机电及电子产品的技术开发，购销及技术咨询。经营进出口业务	2002-8-30	200.00	渠秀云 90%；马兴元 10%	渠秀云	否
深圳市鑫田兴五金制品有限公司	机电模块及五金配件	56.96	五金加工、机械零配件的销售；非标设备的研发与销售。许可经营项目是：五金加工、机械零配件的生产加工；非标设备的制作。	2010-10-26	10.00	田运军 80%；谢艳玲 20%	田运军	否
深圳市宝安区沙井华盛电子	机电模块及五金配件	54.54	轴承，五金电子工具的零售。	2011-9-6	1.00	吴文杰个体户工商户	吴文杰	否

商行								
深圳市兴鑫发五金塑胶有限公司	机电模块及五金配件	41.68	五金塑胶、模具配件的生产与销售。	2016-1-27	50.00	张想明 100%	张想明	否
默玖斯(深圳)科技有限公司	机电模块及五金配件	36.70	自动化设备、自动化模块、功能治具、控制系统及相关软件的生产。	2019-12-19	100.00	李计凭 60%; 戚穗谊 20%; 默玖斯(深圳)企业管理合伙企业(有限合伙) 20%	李计凭	否
佛山市深谊电主轴制造有限公司	机电模块及五金配件	34.76	电动机制造; 机床附件制造; 金属切削机床制造; 金属成形机床制造; 其他金属加工机械制造; 通用设备修理; 专用设备修理; 其他机械和设备修理业。	2016-11-11	500.00	林国操 100%	林国操	否
深圳市鸿盛智能制造有限公司	机电模块及五金配件	31.33	模具销售; 电子产品销售; 塑料制品销售; 家用电器销售。机械零件、零部件加工; 微特电机及组件制造; 通用设备制造(不含特种设备制造); 其他专用仪器制造; 金属丝绳及其制品制造; 电子专用设备制造; 机械电气设备制造; 机床功能部件及附件制造。	2021-10-25	5.00	葛乙键 100%	葛乙键	否
深圳市诺飞科技开发有限公司	ERP 软件	30.26	计算机软、硬件的技术开发; 通信设备的技术开发及购销。技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广; 信息技术咨询服务; 软件销售; 软件开发; 软件外包服务。	2012-11-8	2,000.00	周海花 100%	周海花	否

【中介机构的核查情况】

（一）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司工程设备部人员，了解公司新增自制设备及外购机器设备的原因，固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配情况；

（2）访谈公司财务人员，了解公司在建工程转固时点、依据、会计处理方法，各期固定资产盘点情况；

（3）获取公司各期固定资产盘点表，了解固定资产盘点情况和盘点结果；

（4）获取公司各期在建工程明细表，检查各期在建工程增加的成本构成。针对在建工程增加，抽取项目检查至会计凭证、采购合同、发票、入库单等，检查在建工程成本真实发生。针对在建工程转固，抽取项目检查至会计凭证、设备转固验收单等，检查是否存在提前或延迟转固的情形；

（5）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站，查询公司在建工程主要供应商的基本信息，了解是否公司存在关联关系或者其他利益输送的情形。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期内，公司新增固定资产主要包括自制机器设备、洁净车间等，主要系为工艺升级及产品需求而构建，新增固定资产具有合理性，固定资产规模与公司产能、产销量变化情况匹配；

（2）报告期内，公司转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情形；

（3）报告期各期末，公司固定资产盘点情况良好，各期末的固定资产盘点比例均为 100%，不存在盘点差异；

（4）报告期内，公司在建工程主要包括自制的机器设备及外购的洁净车间。

自制机器设备的在建工程的成本主要由机电模块及五金配件、组装人员薪酬、洁净车间建造成本等构成。在建工程涉及的主要供应商与公司实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益输送情形。

(二) 说明固定资产、在建工程的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产、在建工程的真实性发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

(1) 了解与固定资产采购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) 取得公司各期末固定资产明细清单，根据公司提供的固定资产折旧年限，重新测算报告期各期间固定资产折旧金额；

(3) 了解公司固定资产折旧政策，查阅同行业可比公司固定资产折旧政策并进行对比，检查公司固定资产折旧政策是否合理；

(4) 获取公司各期在建工程明细表，检查各期在建工程增加的成本构成。针对在建工程增加，抽取项目检查至会计凭证、采购合同、发票、入库单等，检查在建工程成本是否真实发生。针对在建工程转固，抽取项目检查至会计凭证、设备转固验收单等，检查是否存在提前或延迟转固的情形；

(5) 报告期各期末，对在建工程和固定资产进行监盘，监盘情况如下：

单位：万元

项目	2024年4月末盘点	2023年末盘点	2022年末盘点
盘点时间	2024年6月6日	2024年1月31日	2023年3月31日
盘点地点	深圳市坪山区坑梓街道金沙社区荣峰路2号豪迈家具工业厂区B栋4-5层		
盘点范围	速航科技各项固定资产、在建工程		
盘点人员	公司财务部人员、各使用部门人员		
监盘人员	主办券商、会计师	主办券商、会计师	会计师
监盘程序	1.监盘前取得公司的盘点计划、固定资产及在建工程盘点表，与固定资产卡片账核对是否相符，确定固定资产及在建工程地点、监盘范围、监盘比例。 2.根据既定的监盘计划抽盘固定资产，对照公司的固定资产盘点表中固定资产名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对，重点关注本年新增的固定		

	资产。检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形。对在建工程进行监盘，查看完工状态以及是否有推迟转固的迹象。固定资产及在建工程监盘时实施从实物到账、账到实物的双向检查，以测试盘点表的完整性和准确性。在监盘过程中形成书面记录，做好监盘核对工作。 3.对监盘结果汇总记录进行复核。		
监盘方式	实地盘存法，核实实物资产、存放地点等资产使用信息是否与卡片信息一致，关注固定资产的使用状态，检查是否存在长期闲置，毁损等情况的固定资产，查看重要在建工程是否达到预定可使用状态及是否存在延期转固的情形。		
固定资产监盘金额	2,625.89	2,464.08	2,299.24
固定资产监盘比例	70.67%	66.21%	69.24%
在建工程监盘金额	438.54	341.28	171.64
在建工程监盘比例	86.45%	87.13%	68.15%
监盘结果	公司固定资产的使用状况良好，不存在长期未使用的固定资产。公司期末在建工程真实存在，不存在推迟转固的迹象。	公司固定资产的使用状况良好，不存在长期未使用的固定资产。公司期末在建工程真实存在，不存在推迟转固的迹象。	公司固定资产的使用状况良好，不存在长期未使用的固定资产。公司期末在建工程真实存在，不存在推迟转固的迹象。
账实相符情况	相符	相符	相符

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：公司固定资产和在建工程具有真实性。

五、关于其他事项

根据申报文件，①东莞市立中新材料科技有限公司（简称立中新材）系公司实际控制人王中曾持股 55.00%并担任执行董事、经理的企业，王中于 2024 年 6 月退出并离任。请公司说明：立中新材的主营业务，王中于 2024 年 6 月退出的原因及具体情况，包括但不限于其所持股权的处置情况及相应价款支付情况，说明王中退出的真实性，是否仍在立中新材有任职、出资或利益关系，是否存在规避同业竞争的情形；②公司与哈尔滨工业大学（深圳）存在合作研发项目。请公司说明：合作研发具体情况，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。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）立中新材的主营业务，王中于 2024 年 6 月退出的原因及具体情况，包括但不限于其所持股权的处置情况及相应价款支付情况，说明王中退出的真实性，是否仍在立中新材有任职、出资或利益关系，是否存在规避同业竞争的情形

1、立中新材的主营业务

根据立中新材提供的公司章程，立中新材的经营范围为：“记忆金属新材料及相关应用技术研发、技术转让；胰岛素泵及相关医疗器械研发及技术转让；销售：电子产品、玩具礼品、服装饰品、鞋类、箱包。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。

实际经营中，立中新材自设立至今并未开展有关胰岛素泵产品及技术的研发业务，主要从事网络电商销售业务。

2、王中于 2024 年 6 月退出的原因及具体情况，包括但不限于其所持股权的处置情况及相应价款支付情况

（1）王中于 2024 年 6 月退出的原因

2012 年 5 月王中与袁颖超的母亲李桂容共同设立立中新材，设立之初立中新材的规划系吸引外部资金方投资，开展胰岛素泵产品及技术的研发业务。但因资金未能到位，立中新材自设立至今并未开展有关胰岛素泵产品及技术的研发业务，而是由袁颖超全权管理并从事网络电商销售业务。由于王中未参与过立中新材的经营管理，且立中新材目前经营的业务与设立之初的规划已经产生实质性变化，因此王中于 2024 年 6 月退出立中新材。

（2）王中退出的具体情况

2024 年 4 月 20 日，立中新材作出股东会决议，同意王中将持有的立中新材

55%股权以 27.5 万元转让给袁颖超，以及免去王中法定代表人、执行董事、经理职务，选举袁颖超为法定代表人、执行董事、经理。该次股权转让的定价系以实际出资数额为依据，截至本审核问询函回复出具日，袁颖超已向王中全部支付该笔股权转让款。2024 年 6 月，立中新材就该次变更完成工商变更登记。

3、王中退出的真实性，是否仍在立中新材有任职、出资或利益关系，是否存在规避同业竞争的情形

2024 年 4 月，王中将持有的全部立中新材股权转让给袁颖超并卸任全部职务后，此后在立中新材不再有任何任职、出资或其他利益关系，且股权转让款也已全部支付，因此王中退出立中新材具有真实性。

立中新材自设立时起，其实际经营的业务从未涉及医疗器械的研发、生产或销售，不存在与速航科技业务相同或相似的情形，与速航科技不存在同业竞争。并且，王中已就避免同业竞争有关事项出具书面承诺，因此不存在规避同业竞争的情形。

（二）公司与哈尔滨工业大学（深圳）存在合作研发项目。请公司说明：合作研发具体情况，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

公司与哈尔滨工业大学（深圳）双方本着服务企业，满足产业需求，提高教学质量和科研水平，集成各类资源，提升创新能力为目标，经协商一致同意在优势互补、互惠互利，共同发展的基础上建立全面的产学研合作关系，实现校企合作、产学双赢，双方遂于 2022 年 5 月签订了《产学研合作协议》，合同有效期 5 年。

双方合作原则如下：落实国家科教兴国战略，促进科技创新，加快企业经济发展和社会进步，充分利用高等院校的技术、人力等资源以及先进成熟的技术成果，利用企业的生产条件，提高学校的科研能力，将科研成果尽快地转化为生产力，不断提升深圳市相关产业的技术和管理水平。双方发挥各自优势，通过多种形式开展全面合作，共同构建产学研联盟的创新体系，建立产学研长期合作关系，

共同推进企业与学校的全面技术合作，形成专业、产业相互促进共同发展，努力实现“校企合作、产学研共赢”。

双方约定的主要权利义务情况如下：

公司（乙方）	哈尔滨工业大学（深圳）（甲方）
<p>（1）充分利用企业的设备优势和生产条件为甲方提供良好的生产试验条件和校外实训基地，并合作共建产学研结合示范基地，在不影响企业正常生产经营活动的情况下，为甲方学生的教学实践活动提供方便；</p> <p>（2）优先接纳甲方毕业生进行实训和就业；</p> <p>（3）接受甲方教师到企业进行生产实践，为甲方进行科学研究提供良好的试验条件，合作完成科研任务；</p> <p>（4）为甲方的专业设置、人才培养目标、学生的知识和能力结构、提高人才培养质量提出建设性意见；</p> <p>（5）根据乙方的具体情况和甲方的要求，推荐经验丰富的技术人员和管理骨干为甲方的兼职教师；</p> <p>（6）配合甲方人才培养及专业设置等项目的市场调研，及时向甲方提供行业最新的市场信息。</p>	<p>（1）为乙方的长远发展、战略定位、提高企业的自主创新能力提供技术支持，促进高新技术产业发展；</p> <p>（2）根据乙方的需求，协助乙方做好编制企业的发展规划，并指导企业发展规划的实施；</p> <p>（3）根据乙方提出的高新技术项目需求和企业的技术难题，积极组织力量进行研究开发成果转化和技术攻关，支持企业技术创新；</p> <p>（4）帮助乙方解决产业优化中制约产业发展的关键技术、共性技术以及企业的具体技术工艺问题和管理问题，把学校的技术成果优先提供给企业进行成果转化和产业化；</p> <p>（5）帮助乙方进行新产品开发、新技术、新工艺、新材料、新设备的推广应用，帮助乙方进行质量攻关；</p> <p>（6）协助乙方做好企业所需人才的培养、技术咨询、技术培训和职业技能鉴定工作；</p> <p>（7）根据乙方的要求，在可能的情况下，派出有丰富实践经验的教师参与企业的生产管理和技术工作；</p> <p>（8）优先为乙方提供优秀的毕业生，推荐企业急需人才，配合乙方定向培养学生。</p>

自合同签订以来，公司除与哈尔滨工业大学（深圳）进行产学研技术交流之外，尚未进行任何其他实质性的合作研发工作，未产生任何知识产权成果，未对公司主要技术的形成产生实质性贡献。

根据《产学研合作协议》的约定，由公司项目支持人员提供项目研发费用和差旅费，但自协议签订至今，由于双方尚未进行任何研发项目的实质性合作，因此公司尚未在本协议下承担相关研发项目的费用。

公司（乙方）与哈尔滨工业大学（深圳）（甲方）关于研究成果归属的约定为“甲乙双方共同研发的新产品、新成果，获得专利的乙方有权独占许可 5 年，乙方支付合理的费用给甲方；未获得专利的成果项目，甲乙双方共同享有使用权”，双方关于研究成果的约定清晰明确，截至目前未产生实质性研究成果，研究成果

的归属不存在纠纷或潜在纠纷。

公司构建了较强的技术团队，拥有本科以上学历（含博士、硕士学历）60多人，占公司员工总数的比例约为25%，相关人员专业背景包括材料学、金属塑性加工、材料成型及控制工程、电气工程、机械设计制造及自动化等，能够为技术研发提供有效的人力保障，目前已通过独立研发掌握了“镍钛生物材料及器械功能化处理与成型技术”、“旋转器械一体化加工成型技术及装备”、“大长径比异形截面细杆类器械的加工技术”等多项核心技术。公司深耕医疗器械行业20多年，获得了“高新技术企业”、“国家级专精特新小巨人企业”、“深圳市专精特新中小企业”等荣誉。此外，公司还参与起草了1项国家标准《牙科学技工室用刀具第1部分：技工室用钢质刀具》，参与起草了《牙科学根管器械第1部分：通用要求》《牙科学根管器械第4部分：辅助器械》《牙科学根管器械第2部分：扩大钻》等12项行业标准，拥有授权专利26项，其中境内发明专利7项，境外发明专利2项。

综上所述，公司具备独立的研发能力，相关核心技术的形成系公司独立研发取得，且自与哈尔滨工业大学（深圳）签订合作协议以来，尚未进行实质性的合作研发项目，未产生实质性的研究成果，公司对哈尔滨工业大学（深圳）无研发依赖。

【中介机构的核查情况】

（一）核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、查阅立中新材现行有效的章程，对立中新材经营场所的实地调查，访谈立中新材负责人袁颖超，并进行网络核查，了解立中新材的主营业务情况；

2、取得了王中和袁颖超之间的股权转让合同、相关股东会决议、股权转让款支付凭证及银行流水、股权转让前一年度的财务报表，并对王中、袁颖超进行访谈，了解王中退出立中新材的原因及具体情况；

3、对王中、袁颖超进行访谈，取得王中出具的有关避免同业竞争的承诺函，确认王中退出立中新材的真实性及是否存在规避同业竞争的情形；

4、查阅了公司与哈尔滨工业大学（深圳）签订的《产学研合作协议》，了

解双方的合作背景、权利义务等情况；访谈公司研发负责人，了解合作研发协议自签订以来的执行情况，并对公司所获主要荣誉、知识产权进行核查。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、（1）立中新材自成立时起一直从事“销售：电子产品、玩具礼品、服装饰品、鞋类、箱包”业务，未开展过有关“记忆金属新材料及相关应用技术研发、技术转让；胰岛素泵及相关医疗器械研发及技术转让”的业务或经营范围中未列明的其他业务；（2）因王中未参与过立中新材的经营管理，且立中新材目前经营的业务与设立之初的规划已经产生实质性变化，故王中于 2024 年 6 月退出立中新材；（3）王中于 2024 年 4 月将持有的立中新材 55%股权以 27.5 万元转让给袁颖超并卸任法定代表人、执行董事、经理职务，所涉股权转让款已全部支付，并于 2024 年 6 月完成公司变更登记；（4）王中退出立中新材后，在立中新材不再有任何任职、出资或其他利益关系，其退出具有真实性，且立中新材经营的业务与速航科技不存在同业竞争，故不存在规避同业竞争的情形；

2、（1）公司与哈尔滨工业大学（深圳）主要系为发挥各自优势、共建产学研联盟的目标签订合作研发协议；自合同签订以来，公司除与哈尔滨工业大学（深圳）进行产学研技术交流之外，尚未进行任何其他实质性的合作研发工作，未产生任何知识产权成果，未对公司主要技术的形成产生实质性贡献；（2）双方关于研究成果的约定清晰明确，截至目前未产生实质性研究成果，研究成果的归属不存在纠纷或潜在纠纷；（3）公司具备独立研发能力，对哈尔滨工业大学（深圳）无研发依赖。

六、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

【公司回复】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定进行了审慎核查，经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为：公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为2024年4月30日，至本次公开转让说明书签署日已超过7个月，主办券商已根据相关规定的要求补充核查并更新推荐报告，公司已在公开转让说明书之“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”补充披露如下：

“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2024年4月30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以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。具体情况如下列示（特别说明，以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）：

（1）订单获取情况

2024年1-10月，公司营业收入金额为7,292.58万元，5-10月公司新增订单金额合计为4,845.56万元。公司目前经营情况稳定，订单充足，经营情况较好。

（2）主要原材料（或服务）的采购规模

2024年1-10月，公司原材料采购金额为1,889.97万元。公司主要供应商

相对稳定，公司原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1-10月，公司实现的营业收入为7,292.58万元，主要客户相对稳定。

（4）关联交易情况

报告期后6个月内，除正常向董监高支付薪酬或报销款外，公司不存在其他关联交易情形。

（5）重要研发项目进展

报告期后6个月内，公司围绕相关产品及工艺技术改进进行研发，相关研发项目按计划正常推进中。

（6）重要资产及董监高变动情况

报告期后6个月内，公司的重要资产未发生变动。2024年7月1日，公司召开第一节监事会第三次会议，审议通过了《关于补选非职工代表监事的议案》，2024年7月16日，公司召开2024年第一次临时股东大会，审议通过了上述议案，选举邓玲为监事，任期至第一届监事会届满。

（7）对外担保

报告期后6个月内，公司无新增对外担保情况。

（8）债权融资及对外投资情况

2024年7月16日，公司设立全资子公司深圳太航精工科技有限公司，注册资本100万元人民币，实缴资本100万元人民币，注册地位于深圳市龙岗区，法定代表人为周劲松。除上述事项外，报告期后6个月内，公司无债权融资及对外投资情况。

（9）主要财务信息

单位：万元

项目	2024年10月31日/2024年1-10月
营业收入	7,292.58
净利润	998.52
扣除非经常性损益后的净利润	983.13
研发投入	1,332.12
所有者权益	9,539.45
经营活动现金流量净额	627.93

纳入非经常性损益的主要项目如下：

单位：万元

项目	2024年1-10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	-0.83
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	18.59
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.35
小计	18.11
减：所得税影响数	2.72
非经常性损益净额	15.39

”

【中介机构的核查情况】

（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、律师及会计师认为：

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。主办券商已于《推荐报告》“七、股转公司要求的其他内容”补充披露了公司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。

七、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】

截至本审核问询函回复出具日，公司未提交北交所辅导备案申请，不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统申请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。

八、请你们在20个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过6个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过3个月

【回复】

已知悉，并按照要求执行。

九、经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实

【回复】

已知悉，并按照要求执行。

十、我们收到你们的回复后，将根据情况决定是否再次向你们发出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，我们将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的自律监管措施

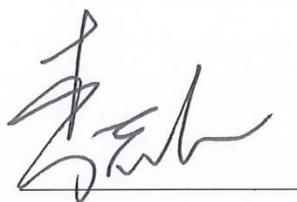
【回复】

已知悉，并按照要求执行。

（以下无正文）

(本页无正文，为深圳速航科技股份有限公司就《关于深圳速航科技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：



李志民

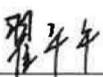


深圳速航科技股份有限公司

2024年12月11日

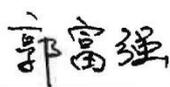
(本页无正文，为国投证券股份有限公司《关于深圳速航科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目负责人：


翟平平

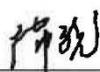
项目组成员：


张 双


郭富强


程培栋


谢 辉


席 骁



国投证券股份有限公司

2024年12月11日