

关于苏州爱得科技发展股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市 申请文件的第二轮审核问询函

苏州爱得科技发展股份有限公司并德邦证券股份有限公司：

现对由德邦证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的苏州爱得科技发展股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出第二轮问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，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。

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。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

目录

问题 1.关于业绩下滑风险.....	3
问题 2.关于经销收入真实性.....	5
问题 3.收入确认合规性及相关内控有效性.....	8
问题 4.销售费用的真实完整性.....	10
问题 5.募投项目的合理性.....	12
问题 6.其他问题.....	13

问题 1.关于业绩下滑风险

根据申请文件及问询回复，（1）2024 年 1-6 月发行人实现营业收入 13,328.67 万元，同比下降 5.79%；归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 2,945.01 万元，同比下降 20.68%。（2）发行人已中标 14 项集采项目，脊柱类产品方面，集采对脊柱类产品的经营业绩影响在 2023 年基本释放。创伤类产品方面，集采中标后带来更多的终端覆盖，从而快速有效提高相关产品的销量，并实现“以量换价”。

（3）报告期各期，发行人终端医院数量分别为 1,997 家、2,361 家、2,979 家和 2,446 家，其中三线及以下城市医院数量分别为 1,705 家、2,008 家、2,557 家和 2,080 家。（4）2024 年 1-9 月，发行人以脊柱类产品和创伤类产品为代表的集采产品收入规模及占比下降，运动医学类产品和骨科电动工具等非集采产品收入规模及占比增长。

请发行人：（1）结合公司 2024 年前三季度业绩下滑的具体影响因素及同行业可比公司业绩变化情况，发行人细分产品与同行业公司主要竞品在带量采购政策执行后的价格差异及变化趋势等，说明“公司主要产品纳入集采范围并进入平稳执行阶段”的判断依据，是否存在采购价格持续下降风险，导致发行人业绩大幅下滑的因素是否已经消除。（2）详细说明发行人已中标的 14 项集采项目的具体背景，中标产品在中标区域内销售是否存在限制，相应区域后续集采竞标开展情况。（3）说明发行人已中标集采的产品中，处于尚未执行、执行周期中以及执行周期后的各类产品的销售价格

及数量变化情况。(4) 结合主要产品对应销售区域集采等相关政策的规定,说明已执行完集采规定的中标产品,后续是否会再次纳入集采;说明报告期内,未纳入集采产品的销售情况、销售模式,未纳入集采的产品后期预计纳入集采的可能性,并分析前述情况对发行人经营业绩的影响。说明报告期各期运动医学类、创面修复类和创伤外固定产品销售额前五名的客户及销售情况,包括但不限于销售数量、单价、毛利率、对应收入毛利及占比情况。(5) 结合发行人主要产品对应销售区域主要竞争对手的集采中标情况、竞争格局、客户资质及覆盖情况等,说明发行人脊柱类产品在相关集采项目中始终保持优势头部地位、集采执行后发行人市场份额仍占据领先地位的具体体现。(6) 结合发行人产品以三线以下城市医院为主及其变动情况,报告期内发展下游医院的具体销售模式等,以及与主要竞争对手在营收规模、终端客户构成等方面的差异,说明关于发行人属于“龙头企业”“头部企业”“领先企业”等相关表述是否客观,以及主要依靠经销分销模式提高市场份额的商业合理性及其可持续性。(7) 结合生产工艺改进、生产效率提升优化对成本的具体影响,以及同行业可比公司毛利率变化情况等,量化分析部分产品(如脊柱内植入产品、螺钉产品等)在执行相关集采政策后平均单价较执行前大幅下降的同时毛利率仍保持较高水平的原因及合理性。(8) 说明 2024 年 1-9 月创伤类和创面修复类产品收入、毛利下降的原因,“相关产品对公司收入、毛利产生持续正向影响”的表述是否准确。(9) 结合前述内

容，进一步说明集采政策对发行人期后经营业绩的影响及发行人期后业绩的稳定性，针对业绩下滑风险做重大事项提示和风险揭示。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

问题 2.关于经销收入真实性

根据申请文件及问询回复，（1）报告期各期，发行人各期经销商数量分别为 898 家、1,062 家、1,470 家和 1,126 家，其中新增 436 家、566 家、817 家和 282 家经销商，退出 318 家、402 家、409 家和 626 家经销商。（2）根据发行人经销商架构体系，发行人经销商分为平台经销商和一般经销商，平台经销商主要客户为分销商，也可以直接销售至终端医院；平台经销商的下游分销商数量从数十家到数百家不等，重庆市鼎翀医疗器械有限公司等主要经销商的下游客户存在个人、发行人销售人员等情况。（3）报告期内与发行人发生交易的关联经销商包括广州纵途、成都弘汇康、杭州融誉、梅州亚太等；除内植入产品，发行人其他产品占成都弘汇康、杭州融誉等关联经销商同类产品的销售额在 80%到 100%。

（1）进一步说明经销商数量变动合理性。报告期内，发行人东北地区经销商数量分别为 51 家、50 家、204 家和 167 家，华南地区经销商数量分别为 72 家、177 家、298 家和 247 家。请发行人：①结合相关平台经销商的变动及业务承接情况等说明华南、东北等地区报告期内经销商数量持续大幅增长的原因及合理性，是否与相关经销区域的销量变动、终端

医院数量变动相匹配，并说明最近一期经销商新增数量远小于退出数量的原因。②说明在无法掌握经销商终端销售的情况下对经销商转售规模的估计是否准确，对经销商串货行为的管控是否有效及判断依据，平台经销商向一般经销商销售行为未认定为转售的原因及合理性，是否存在平台经销商向一般经销商销售的情况，发行人对经销商架构体系的梳理是否准确完整。③说明发行人对内植入和非内植入产品应收账款余额进行估算，而未直接采用业务系统数据的原因，并说明估算过程、依据及准确性，发行人对经销商不同产品信用额度的管理是否有效。④结合销售人员资金流水和第三方回款的核查情况说明在回款考核指标的激励下是否存在销售人员替客户回款的情况，是否存在经销商因前期未实现终端销售、垫款较多导致现金流紧张、回款放慢或者终止与发行人合作的情形。

（2）与关联方等异常经销商合作的真实性。请发行人：

①说明部分经销商成立时间晚于与发行人合作时间的原因，结合经营规模、从业人数、资源渠道等分析重庆市鼎肿医疗器械、上海爱妍等经销商成为发行人多个地区主要平台经销商的合理性，是否与经销商的履约能力相匹配。②针对经销商和分销商属于同一控制的情形，请说明报告期各期相关收入金额及占比，结合分销商进销存情况等说明终端销售的真实性；说明存在分销商为个人或发行人销售人员的原因及合理性，各期非法人分销商数量、规模，是否具有向终端医院销售发行人产品的履约能力。③结合经销商和分销商的进销

存情况等说明上海爱妍等非法人经销商更换主体后的终端销售实现情况；结合发行人实控人、董监高及其他关键岗位员工的资金流水情况，说明上述主体与非法人实体经销商及相关人员是否存在资金往来或其他利益安排。④进一步说明黄美玉向李逸飞转让股份的合理性及公允性。

(3) 同类产品售价及毛利率差异较大的合理性。请发行人：①说明报告期内平台经销商收入占比大幅降低的原因，以及对发行人业绩的影响；结合定价机制、原则，说明向一般经销商销售毛利率高于向平台经销商毛利率且毛利率变动趋势不一致的原因及合理性。②结合产品结构、明细产品的价格和毛利率等，进一步说明报告期前二十经销商同类产品毛利率或销售单价差异较大的原因及合理性。③说明各期各关联经销商销售收入、毛利及占比，并结合主要平台经销商返利政策适用情况等，说明关联和非关联经销商部分同类产品销售价格和毛利率存在较大差异的原因及合理性。④说明报告期内相同类别的法人、非法人经销商同类产品销售单价或毛利率差异较大的主要影响因素。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，并说明核查范围、程序、依据及结论。（2）说明对经销商核查样本的选取是否充分考虑了经销商类别、数量、规模、区域分布、典型特征、异常变动（如新增、退出和注销）等具体特点。（3）说明对部分经销商等采用视频访谈的原因、关键环节控制情况及核查有效性，是否能够支持销售真实性的核查意见；并结合发行人相关经销商对应的分销商

数量、分销商对应的终端医院数量说明目前对分销商、终端医院的走访数量，以及访谈内容，是否能够有效验证终端销售的真实性。（4）说明对各期经销商收入细节测试所核查的具体内容、依据及结论，相关抽样方法、覆盖比例是否能够支持核查结论。（5）针对发行人及其控股股东、实控人、董监高及其他关键岗位人员等，与经销商及其实控人、关联方、员工等存在大额资金往来等异常情形，说明采取的进一步核查程序，获取的相关证据及具体资金流向；涉及资金拆借事项的是否形成闭环，借款间隔的合理性；结合资金流水核查情况，说明目前资金流水的核查范围、方式能否有效支撑核查结论。（6）补充说明“分销商及终端医院穿透核查走访”“获取进销存数据对应经销商及分销商对终端医院销售金额”等相关比例的具体计算口径，并说明在带量采购政策对发行人产品价格影响较大且向不同经销商销售价格等差异较大的情况下，在使用经销商进销存、阳光采购平台相关数据确定发行人对应的经销收入时，产品销售单价的确定方法及是否准确合理。

问题 3.收入确认合规性及相关内控有效性

（1）以物流签收为收入确认依据的一致性、谨慎性。根据申请文件及问询回复，可比公司三友医疗、春立医疗“在经销商验货并验收后确认收入实现”，且发行人的销售合同条款存在对产品收货或验收的异议提出期限条款和对账条款。请发行人：①补充披露配送模式、直销模式、境内外 OEM 模式下的收入确认政策，并说明问询回复中境内买断销售模

式下“以物流签收记录作为收入确认依据”，与招股说明书等公开信息披露的收入确认政策是否一致，是否因为客户签收单据的缺失、不规范改变了收入确认依据，是否属于会计政策变更。②结合销售合同有关验收期、异议期、对账等合同约定，说明物流签收时是否表明客户对产品的认可，相关风险报酬及控制权是否已经转移，发行人是否已就相关商品享有现时收款权利；结合可比公司三友医疗、春立医疗相关收入确认政策，说明发行人以物流签收为收入确认时点是否谨慎合理，是否属于提前确认收入。③进一步说明在缺少客户签字、签收日期的情况下，发行人如何核实签收单据的真实有效性；在报关单缺失的情况下，发行人相关境外收入确认的替代性依据及充分性、有效性。④结合前述情况，全面梳理报告期内收入确认不规范的情形，并说明收入影响金额、比例、规范措施及有效性。

（2）相关内控健全有效性。根据申请文件及问询回复，①发行人未签订销售合同的各期经销商数量约占 70%，各期收入金额约占比 10%，未签署合同中，收款方式中先货后款占比为 23.77%、43.27%、19.42%和 23.16%；2024 年 4 月以前，对于通过微信或电话下单的相关记录，发行人未进行系统收集与留存。②根据资金流水核查，存在实控人通过个人账户、第三方账户支付高管大额工资，财务人员将公司备用金存入个人账户以支付报销款，以及员工代收代付其他同事报销款等情形。请发行人：①说明在经销商变动较大、存在较多先货后款的情况下发行人未签署合同即发货的商业合

理性，发行人认为符合行业惯例的客观支持性证据，同行业可比公司是否存在大量经销商客户未签订合同的情形。②说明前述财务不规范情形发生的原因、资金流转及后续整改规范情况，发行人对内控不规范情形的披露是否准确完整，报告期内是否存在其他内控不规范情形。③结合前述情况说明发行人内控制度是否健全有效。

请保荐机构和申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，并说明核查范围、程序、依据及结论。（2）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-10的相关要求对报告期内发行人所有财务内控不规范情形进行梳理、核查并发表明确意见。

问题 4.销售费用的真实完整性

根据问询回复，（1）报告期内，因新增直销与配送业务，发行人商务服务费持续增长。（2）发行人宣传推广费、商务服务费各期前五大服务商中，存在成立不久即合作、已注销、发行人采购额占服务商当年业务规模较高等异常情形。（3）资金流水核查情况显示，发行人存在通过经销商代垫市场推广费的情形。

请发行人：（1）结合报告期内及期后直销、配送商模式收入金额的变动情况及主要影响因素，以及与商务服务商等合作数量的变动情况等说明发行人商务服务等销售费用增长的持续性。（2）进一步说明前述异常服务商向发行人提供服务的具体内容及对应的明细费用情况、定价公允性，并结合合作背景、服务商提供同类服务的履历等说明部分服务

商成立不久即与发行人合作且当年主要收入来源于发行人的原因及商业合理性。(3)说明报告期内发行人宣传、推广活动的开展频次和规模、收费标准、人均/单次费用是否真实、合理，与同业可比公司是否存在显著差异，主要服务商的注册地址、主要经营地区与技术服务或销售推广区域是否匹配。

(4)说明报告期内销售人员、经销商等为发行人代垫成本费用的具体情况，包括但不限于发生原因、金额、代付人员或机构、支付对象、资金流转、相关成本费用是否已完整入账，相关费用凭据是否完整有效。(5)说明发行人是否存在通过推广活动代垫成本和费用，或存在资金直接或间接流向客户后虚增销售收入的情形；是否存在通过销售人员虚增差旅费、通过推广服务商虚拟业务等方式套取资金体外使用的情形。

(6)说明发行人与推广活动、防止商业贿赂相关制度的设计与执行是否健全有效，发行人及其实控人、董监高、主要销售人员、其他关联方等是否存在通过推广活动进行商业贿赂或变相利益输送的行为。

请保荐机构、申报会计师：(1)核查上述事项、发表明确意见，并说明核查范围、程序、依据及结论。(2)说明在多家服务商存在注销、不配合提供资金流水的情形下，针对商务服务费、宣传推广费等销售费用真实合理性、完整准确性所实施的具体核查程序、核查范围、取得的核查证据及核查结论。(3)进一步说明针对报告期内销售人员等与发行人高管、经销商人员资金往来合理性及相关资金流向所采取的核查程序、获取的客观证据。(4)结合上述情况，就发行人

是否存在代垫成本费用、体外资金循环情形发表明确意见。

(5) 请保荐机构提供销售费用核查的相关工作底稿。

问题 5.募投项目的合理性

根据申请文件及问询回复，(1)募投项目中的骨科耗材扩产项目将新增产能 110 万件，新增产能中包括关节类产品相关产能 15 万件，关节类产品由于上市较晚目前尚未批量生产。(2)募投项目中的研发中心建设项目建成后主要用于研发新产品，目前的在研项目中多个项目尚处于研发阶段，未实际投产。(3)募投项目中的营销网络建设项目拟在五个城市开展业务，报告期内公司来自于五个城市相关业务的经销商与终端医院家数均处于增长趋势。报告期各期，发行人经销模式收入占比为 97.71%、94.07%、87.08%和 87.59%，销售费用率低于同行业可比公司均值。

请发行人：(1)结合报告期内新增客户、终端医院数量及采购量情况进一步说明新增产能的消化措施；说明在建骨科耗材扩产项目、募投一期骨科耗材扩产项目与发行人现有产能的关系及对发行人产能的影响，对应发行人现有或新增产品及其销售情况，是否为集采中标产品，以及报告期内的销量、售价、销售金额变化情况，相关产能的消化措施及其有效性；说明报告期内未批量生产的关节类等产品的下游需求情况，是否存在新增产能无法消化风险。(2)说明新产品研发进度所处的具体阶段，结合研发人员、研发投入、已有技术及同行业可比公司技术对比情况，进一步说明是否存在无法研发成功风险并完善相关重大事项提示或风险揭示。(3)

结合与同行业可比公司的销售模式异同等方面，说明在运用现有销售模式下，下游客户及终端客户数量均保持增长的情形下，建设营销网络的必要性与经济性。（4）结合扩产项目所涉及的具体产品受集采政策影响情况及其价格变动趋势，研发项目的可行性及产品前景，营销网络铺设后对产品销售的具体作用，量化说明募投项目实施后对公司经营业绩及成本的具体影响。（5）结合上述情况以及公司报告期内账面资金、理财情况等，分析说明募集资金规模的合理性。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

问题 6.其他问题

（1）关于公司治理及合规性。根据申请文件及问询回复，①控股子公司辽宁爱得系发行人与公司员工赵彪为、张仁伟、路方舟设立企业辽宁彰楷共同投资设立；参股公司易科星系发行人与德亿维（持有易科星 62.5%股份）、智维构造（持有易科星 8.33%股份）共同设立，其中，智维构造系公司研发人员程鸿远、吴剑及外部顾问王应静设立。②发行人实控人多名亲属在公司任职，担任生产部、研发部、行政部员工。请发行人：①说明与发行人员工共同投资设立企业主要财务数据、历史沿革情况、分红情况，出资的背景原因以及履行程序情况，说明出资合规性及公允性，并结合发行人与上述员工及其关联方交易情况，说明是否存在利益输送或其他损害公司利益情形。②结合与实控人亲属在发行人任职相同职位的其他员工工作经验、薪酬水平、学历背景等基本情况，说明其亲属是否具备履行职责必需知识、技能和时间，是否

勤勉尽责。请保荐机构及发行人律师对上述事项进行核查并发表意见。

(2) 境外收入真实性及核查情况。根据申请文件及问询回复，①发行人各期境外收入分别为576.67万元、1,604.02万元、2,147.95万元和1,068.37万元。发行人境外销售产品主要以创伤类产品和骨科电动工具为主，两类产品境外毛利率远高于境内。②除FUSION ORTHOPEDICS为OEM客户外，发行人境外其他主要客户均为经销商，报告期各期，发行人对FUSION ORTHOPEDICS的销售金额分别为113.99万元、590.14万元、754.93万元和103.96万元。请发行人：①结合同行业可比公司境外销售情况、主要出口国家或地区骨科耗材的主流销售模式等，说明发行人境外主要客户为经销商的原因及合理性；除发行人外，境外主要经销商客户是否与境内其他骨科耗材企业合作，是否与发行人签订经销协议以及相关协议的主要条款内容。②说明发行人出口产品主要为骨科电动工具和创伤类产品而非优势产品脊柱类产品的原因，以及与同行业可比公司境外产品销售结构的比较情况；并结合相关产品境内外的竞争格局、生产成本和对客户议价能力的差异对比情况等，进一步说明报告期内发行人创伤类产品、骨科电动工具和创面修复类产品境内外毛利率差异较大的原因及合理性，是否符合行业特征。③说明FUSION ORTHOPEDICS基本情况（成立时间、合作年限、主营业务和经营规模等），结合当地市场供需情况、客户经营情况、供货份额及频率的变动情况等进一步说明报告期内发行人

向其销售额变动的原因及合理性，并结合发行人生产交付相关产品的比较竞争优势、合作框架协议的签订情况、在手订单等，说明发行人与其合作的可持续性，是否存在被替代的风险。请保荐机构和申报会计师：①核查上述事项并发表明确意见，并说明核查范围、程序、依据及结论。②说明2021年、2022年境外发函比例较低的原因，是否存在已注销或无法取得联系的客户。③结合对境外经销商客户的核查情况就境外终端销售实现情况发表明确意见。

(3) 关于内植入产品存货核算准确性。根据问询回复，①发行人委托代销商品主要为内植入产品，因销售周期较长，按照库龄组合计提存货跌价准备。除委托代销商品外，发行人对库龄超过2年以上库存商品、原材料（非金属）全额计提减值准备。②报告期各期，发行人内植入类库存商品周转天数分别为342天、477天、529天和568天。请发行人：①进一步说明内植入产品周转天数持续增加的原因，是否与可比公司变动趋势一致，是否存在滞销风险。②结合报告期内委托代销商数量、区域分布和委托代销商平均收入规模变动情况等说明发行人是否存在因内植入产品销售困难、不断开发委托代销商的情况。③说明各期委托代销商品产销存中的当期消耗（销售）金额和各期委托代销商品销售收入不一致的原因；并结合委托代销和买断式经销模式下内植入产品销售周期和回款周期等比较情况等进一步说明发行人采用委托代销方式的合理性和必要性。④分别说明库存商品转为委托代销商品、委托代销转为库存商品时库龄的计算方式，并

说明在各期 1 年以上委托代销商品占比高且期后销售率较低的情况下发行人对买断式经销和委托代销商品模式下内植入产品的存货跌价准备计提政策不一致的合理性，请按照买断式经销模式存货跌价准备计提政策，测算委托代销商品存货减值计提对发行人各期经营业绩的影响。请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

(4) 关于研发人员的认定。根据问询回复，发行人将研发部及法规部的人员认定为研发人员，其中法规部主要负责产品上市注册、产品技术标准制定以及执行。请发行人：结合法规部的日常工作内容及性质说明该部门的工作是否属于研发活动，相关人员认定为研发人员是否合规，是否符合行业惯例，并测算剔除法规部相关费用支出后对研发费用的影响。请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》

《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予

以补充说明。