

目 录

一、关于营业收入·····	第 1—22 页
---------------	----------

关于杭州安杰思医学科技股份有限公司 IPO 注册环节反馈意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕52 号

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

由中信证券股份有限公司转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称反馈意见落实函）奉悉。我们已对反馈意见落实函所提及的杭州安杰思医学科技股份有限公司（以下简称安杰思医学公司或公司）相关财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于营业收入

请发行人说明：（1）发行人境内经销模式下普通经销与配送商模式收入确认具体时点，与同行业可比公司处理方法是否存在显著差异，是否符合企业会计准则的规定。（2）报告期内发行人 4 季度收入对应主要客户以及对应客户采购季节分布，上述采购季节分布特点与客户同行业可比公司是否存在差异；结合报告期各期末销售退回情况、4 季度应收账款周转率与平均应收账款周转率差异情况说明报告期内 4 季度收入占比较高是否合理、是否符合行业惯例。（3）2021 年发行人销售收入增长率显著高于同行业可比公司波士顿科学、南微医学的原因；2022 年 1-6 月境内外收入增速较 2021 年同区域收入增速分别下降 48.10%、32.75%，结合在手订单情况进一步说明发行人收入增速是否存在持续下滑风险，相关风险是否已充分披露。（4）发行人止血闭合类产品境外销售单价显著高于境内，结合境内外产品在性能、规格、作用方面的特点以及可比公司情况说明发行人该类产品境外销售价格是否存在持续下滑风险，对发行人持续盈利能力是否造成不利影响，相关风险是否已充分披露。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）发行人境内经销模式下普通经销与配送商模式收入确认具体时点，与

同行业可比公司处理方法是否存在显著差异，是否符合企业会计准则的规定

1. 核查过程

(1) 收入确认政策及确认时点

报告期内公司在境内的经销商分为普通经销商和配送商，两种销售模式下均为买断式销售，其中配送商经销模式系公司在“两票制”业务下，将产品销售给配送商，配送商将公司产品销售给终端医院，相关的销售推广工作主要由第三方服务机构完成，而普通经销模式下销售推广工作由普通经销商自行负责。

报告期内公司境内经销模式下普通经销与配送商模式的收入确认政策及具体时点如下所示：

销售模式	购货方	收入确认政策	收入确认时点
普通经销模式	普通经销商	公司已根据合同或订单约定将产品交付给购货方，经购货方签收确认，客户已占有该产品，产品的主要风险和报酬已转移，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量	公司于发货并获得对方签收后确认收入
配送商模式	配送商		

报告期内，公司境内经销模式下的普通经销和配送商模式均为买断式销售，公司根据合同或订单约定将产品交付给购货方，经普通经销商或配送商签收确认后，货物控制权、风险和报酬均已归属于该经销商或配送商，公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。因此，公司境内经销模式下普通经销和配送商模式下的收入确认具体时点相同。

(2) 公司境内经销模式收入确认会计政策及确认时点与同行业可比公司的比较

综合考虑行业内公司的销售模式、客户结构、产品结构等因素，公司境内同行业可比上市公司为南微医学。就销售模式和收入确认而言，境内其他医疗器械上市公司亦有一定的可比性，选取公司包括：1) 招股说明书业务分析中引用的境内上市公司，澳华内镜和开立医疗；2) 以耗材为主且存在与公司境内经销模式相近的医疗器械行业新近上市公司，东星医疗。

经对比，公司境内经销模式收入确认会计政策及确认时点与同行业可比公司及同行业公司不存在显著差异，具体情况汇总见下：

同行业可比公司/同行业公司	境内可比销售模式	收入确认政策及收入确认时点
南微医学	普通经销、配送经销	公司取得客户出具的签收证明或约定期满后，售出商品的控制权即由公司转移至购货方，公司据此确认销售收入
澳华内镜	经销（含配送经销）	采用经销方式销售给经销商的商品，在经销商收到商品并签收后，取得收款权利时确认商品销售收入
开立医疗	经销	公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，已收回货款或取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移
东星医疗	传统经销、两票制经销（同公司配送商模式）	对于不需要安装的产品，如低值医疗耗材、吻合器、吻合器零部件等，收入确认的具体时点为客户签收，判断依据是经客户签字/盖章的签收单；对于需要安装的医疗设备，收入确认的具体时点为安装验收完成并经客户确认，判断依据是经客户签字/盖章的安装验收报告

由上表可见，公司境内经销模式下收入确认会计政策及确认时点与境内同行业可比上市公司及境内同行业公司不存在显著差异，公司境内经销模式下普通经销和配送商模式收入确认会计政策及确认时点具有合理性。

（3）公司境内经销收入确认时点符合企业会计准则的规定

报告期内公司境内经销模式均为买断式销售，相关产品控制权于普通经销商或配送商签收时完成转移，公司收入确认时点符合企业会计准则的规定，结合公司与主要客户签订的合同条款具体分析说明如下：

销售模式	合同主要条款	收入确认时点分析说明
普通经销模式	1) 付款方式：原则上要求款到发货，对于评定后的优质客户，可按照公司《客户信用管理制度》规定给予一定信用额度； 2) 风险转移：经销商签收后，货物的损毁、灭失风险由其承担； 3) 退换货：非生产商责任，原则上不予退换货，特殊情况经公司同意后可换货。	结合合同主要条款，产品经客户签收后，公司就该部分商品取得现时收款权利，货物的损毁、灭失风险由购货方承担，且非质量问题，原则上不予退换货。因此产品经签收后购货方已接受该产品，实物已完成转移，产品的法定所有权已由客户取得，该产品所有权上的主要风险及报酬已转移至客户，公司于发货并获得对方签收后确认收入
配送商模式	1) 付款方式：原则上要求款到发货，对于评定后的优质客户，可按照公司《客户信用管理制度》规定给予一定信用额度； 2) 风险转移：经配送商签收后，货物的损毁、灭失风险由其承担； 3) 退换货：非生产商责任，原则上不予退换货或处理，特殊情况经公司同意后可换货。	

报告期内，公司境内经销模式下的普通经销及配送商模式的退换货（从公司实际情况看主要系换货）不存在显著差异，退换货率具体情况如下：

境内经销	类型	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
普通经销模式	退货	0.07%	0.23%	0.42%	0.03%

境内经销	类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	换货	0.99%	1.39%	2.38%	0.47%
配送商模式	退货	0.17%	0.00%	0.11%	0.30%
	换货	1.34%	1.90%	1.13%	0.77%
整体	退货	0.07%	0.22%	0.39%	0.06%
	换货	1.01%	1.42%	2.24%	0.51%

沿用本说明一(一)1(2)之所选同行业公司,结合公开信息,我们比较了同行业可比公司/其他同行业上市公司的退换货情况。由于同行业可比公司/其他同行业上市公司年报未披露退换货数据,退换货数据的公开信息主要为相关公司的IPO招股说明书或反馈意见回复,所属期间和披露的退换货口径与公司不同,我们按照报告期累计退换货占累计主营业务收入的比重进行比较,公司可获取的同行业可比公司/其他同行业上市公司退换货率具体情况如下:

公司名称	退货率	换货率	退换货率	说明
南微医学	0.30%	0.71%	1.01%	公司整体退换货率,所属期间为2016年度、2017年度和2018年度
澳华内镜	-	-	2.22%	披露的系其境内经销模式下的退换货率,所属期间为2018年度、2019年度和2020年度
开立医疗	未披露	未披露	未披露	未披露
东星医疗	未披露	未披露	未披露	未披露
公司	0.19%	1.32%	1.51%	披露的系公司境内经销模式下的退换货率,所属期间为2019年度、2020年度、2021年度和2022年1-6月

由上表可见,公司境内经销模式下的退换货率与同行业可比公司及同行业上市公司相比,不存在显著差异。

综上,报告期内公司境内经销模式均为买断式销售,相关产品控制权于普通经销商或配送商签收时完成转移,公司收入确认时点符合企业会计准则的规定。

2. 核查程序

针对上述事项,我们执行了以下核查程序:

(1) 结合公司境内经销的销售模式,了解公司不同销售模式下收入确认的原则、时点和具体依据;

(2) 查询同行业可比公司及同行业公司公开信息,对比公司与同行业可比公

公司及同行业公司的收入确认政策是否存在显著差异；

(3) 结合公司主要销售合同条款，检查公司收入确认方法是否符合企业会计准则的要求。

3. 核查结论

经核查，我们认为：公司境内经销模式下普通经销与配送商模式具体收入确认会计政策及确认时点符合企业会计准则的相关规定，与同行业可比公司不存在显著差异。

(二) 报告期内发行人 4 季度收入对应主要客户以及对应客户采购季节分布，上述采购季节分布特点与客户同行业可比公司是否存在差异；结合报告期各期末销售退回情况、4 季度应收账款周转率与平均应收账款周转率差异情况说明报告期内 4 季度收入占比较高是否合理、是否符合行业惯例

1. 核查过程

(1) 报告期内发行人四季度收入对应主要客户以及对应客户采购季节分布，上述采购季节分布特点与客户同行业可比公司是否存在差异

1) 报告期各期公司四季度收入前五大客户及对应客户采购季节分布

报告期各期，公司四季度收入的前五大客户情况具体如下：

单位：万元

序号	2021 年第四季度			2020 年第四季度			2019 年第四季度		
	客户名称	采购额	占其年度采购比重	客户名称	采购额	占其年度采购比重	客户名称	采购额	占其年度采购比重
客户一	STERIS 集团	2,050.18	47.78%	STERIS 集团	1,317.15	52.81%	Diversatek Healthcare, Inc	801.78	41.30%
客户二	Diversatek Healthcare, Inc	1,379.65	45.56%	Diversatek Healthcare, Inc	444.39	41.95%	Insitumed GmbH	576.60	46.44%
客户三	CREO MEDICAL	390.53	36.08%	中国医药集团有限公司	351.68	37.21%	DIAGMED HEALTHCARE LIMITED	264.77	62.83%
客户四	中国医药集团有限公司	348.60	28.88%	江西同盛医药有限公司	202.89	74.81%	MEDITALIA S. A. S IMPORT EXPORT DI SA	255.54	40.72%
客户五	CAMEDICA SPOLKA CYWILNA	347.85	44.79%	CAMEDICA SPOLKA CYWILNA	197.13	43.65%	江西天佳医疗器械有限公司	191.14	60.69%

上述各期前五大客户在报告期各期实现收入的季节性分布情况具体如下：

季 度	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	主要客户收入	公司主营业务收入	主要客户收入	公司主营业务收入	主要客户收入	公司主营业务收入
第一季度	11.96%	15.04%	15.27%	14.13%	7.76%	11.87%

季 度	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	主要客户收入	公司主营业务收入	主要客户收入	公司主营业务收入	主要客户收入	公司主营业务收入
第二季度	18.41%	22.81%	22.63%	22.65%	19.86%	21.58%
第三季度	27.30%	26.75%	15.74%	22.94%	26.44%	26.66%
第四季度	42.33%	35.40%	46.36%	40.28%	45.94%	39.89%

注：主要客户收入系指各期四季度前五大客户在报告期实现的收入

公司第四季度收入占比及主要客户第四季度收入占比均较为集中，主要系受春节公司产能受限和物流不畅的影响，客户一般对医疗器械进行提前备货，导致第四季度销售收入较高。

报告期各期公司向主要客户第四季度实现的收入占比分别为 45.94%、46.36% 和 42.33%，均略高于同期公司主营业务收入第四季度占比。

针对上述客户四季度采购较多的情形，我们获取了客户的专项问卷回复，其四季度采购量较大主要原因系：

① 部分客户因开拓新产品或新市场等其自身商业布局的节奏，在四季度采购占比较高，具体如下：

期间	客户名称	销售模式	四季度采购额环比增量（万元）	采购额环比增长的原因	对当期主要客户四季度占比的影响 [注]
2019 年四季度	Insitumed GmbH	境外贴牌	220.43	2019 年 Insitumed GmbH 因四季度业务从原有欧洲区域新增发展美国区域市场，使得四季度环比增加采购 220.43 万元	提高 4.61 个百分点
	Diversatek Healthcare, Inc	境外贴牌	225.35	Diversatek Healthcare, Inc 凭借其原有消化内镜设备领域的市场布局，在与其配套的止血闭合类产品线迅速放量，2019 年对公司的采购量逐步上升，各季度采购额分别为 150 万元、457.84 万元、531.64 万元及 801.79 万元，使得四季度占年度采购的比例最高，环比增加 225.35 万元	
2020 年四季度	STERIS 集团	境外贴牌	515.40	2020 年 STERIS 集团在不包塑款止血夹市场发力，在二、三季度小批量采购后，四季度基于其终端反馈上量采购，使得四季度采购增加 515.40 万元	提高 5.34 个百分点
2021 年四季度	Diversatek Healthcare, Inc	境外贴牌	415.31	Diversatek Healthcare, Inc 于二季度开拓冷圈套器产品线销售，因其终端开拓情况良好，于四季度追加采购，环比增加采购 415.31 万元	提高 5.94 个百分点
	STERIS 集团	境外贴牌	628.22	STERIS 集团因其止血闭合类业务于三季度从原有欧洲区域新增发展美国区域市场，由于发展良好，根据其自	

期间	客户名称	销售模式	四季度采购额环比增量（万元）	采购额环比增长的原因	对当期主要客户四季度占比的影响 [注]
				身的商业节奏于四季度上量采购，环比增加采购 628.22 万元	

[注]对当期主要客户四季度占比的影响=当期主要客户四季度采购占比-剔除上表列示的主要客户四季度采购额环比增量后的主要客户四季度占比

② 客户采购节奏受新冠疫情影响：2020 年境外大客户因疫情影响在二、三季度采购较少，四季度其基于境外疫情会逐步放开管控的预期，恢复采购，使得第四季度采购占比较高。

对于四季度主要客户，我们通过公开信息检索、访谈等形式了解四季度主要客户的经营情况及与公司的业务往来情况，其中部分客户出于商业机密的考虑，未告知其具体的销售金额或仅提供了其销售变动情况，我们可获取的信息汇总如下：

四季度主要客户名称	基本情况	收入实现情况	向安杰思医学公司的采购是否与自身销售规模匹配	交易模式	期末库存是否处于正常水平	采购后是否存在积压、滞销情况	是否存在集中退换货情形	有无关联关系或其他特殊关系
STERIS 集团	纽约证券交易所上市公司，成立于 1991 年，美国地区客户以私立诊所主，其他地区以经销代理为主	2020-2022 财年（财年的期间为 4 月 1 日到次年的 3 月 31 日）的营业收入分别为 30.31 亿美元、31.07 亿美元和 45.85 亿美元	匹配	买断式	正常水平	否	否	无
Diversatek Healthcare, Inc	美国消化道内镜品牌商，成立于 1982 年，直销至私立医院为主，公立医院为辅，私立医院包括 Private-Buffalo, ny、Private-Breensboro, nc 和 Private-Boston, m a 等	整体收入在 2019 年、2020 年及 2021 年均保持 20%以上的增速	匹配	买断式	正常水平	否	否	无
CREO MEDICAL	伦敦证券交易所上市公司 CREO，与公司交易主体为子公司 Albyn Medical SL，成立于 1985 年，专注于制造和供应泌尿科、妇科和胃肠道疾病领域的诊疗系统和耗材	2020 年及 2021 年的营业收入分别为 942.90 万英镑和 2,516.10 万英镑	匹配	买断式	正常水平	否	否	无
CAMEDICA SPOLKA CYWILNA	波兰医疗器械品牌商，成立于 2009 年，主营肠胃科耗材，主要客户为波兰国内公立医院	未能获取	匹配	买断式	正常水平	否	否	无
MEDITALIA S.A.S IMPORT EXPORT DI SA	意大利消化道内镜品牌商，成立于 1987 年，销售渠道主要为国内医院	未能获取	匹配	买断式	正常水平	否	否	无
中国医药集团有限公司	中国医药集团有限公司是由国务院国资委直接管理的中国规模最大、产业链最全、综合实力最强的医药健康产业集团	根据官网新闻，2020 年营业收入突破 5,000 亿元，2021 年实现营业收入 7,017 亿元。其中与公司交易额较大的子公司国药集团浙江医疗器材有限公司 2020 年度营业收入为 3.65 亿元	匹配	买断式	正常水平	否	否	无

四季度主要客户名称	基本情况	收入实现情况	向安杰思医学公司的采购是否与自身销售规模匹配	交易模式	期末库存是否处于正常水平	采购后是否存在积压、滞销情况	是否存在集中退换货情形	有无关联关系或其他特殊关系
江西同盛医药有限公司	医疗器械流通商，成立于 2013 年，终端客户包括福州市第一医院福建医科大学附属第一医院等	根据访谈了解，2020 年营业收入为 2,000 万元	匹配	买断式	正常水平	否	否	无
江西天佳医疗器械有限公司	医疗器械流通商，成立于 2017 年，终端客户包括南方医科大学顺德医院、佛山第二人民医院等	根据访谈了解，2019 年及 2020 年的营业收入分别为 2 亿元和 1.46 亿元	匹配	买断式	正常水平	否	否	无

由上表可见，公司四季度主要客户收入实现情况良好，其自身的规模和业务的发展与其向公司的采购相匹配。主要客户向公司的采购均为买断式，客户各期末的库存均处于正常水平，不存在积压、滞销的情况，也不存在集中退换货的情况，主要客户与公司不存在关联关系或其他特殊关系。

由于各家客户的安全库存和采购节奏情况不一样，我们在常规库存调查时主要关注客户的下游销售去向、库存在调查时点是否在正常水平，是否存在滞销，未获取以前年度的库存具体消化时间。鉴于 2021 年公司营业收入增长较为快速，针对 2021 年度四季度采购额较大的客户期后消化时点情况，进一步获取客户进销存表或者库存调查表，具体如下：

四季度主要客户名称	销售模式	2021 年度采购额（万元）	2021 年采购额截至 2022 年 6 月 30 日的库存消化情况	说明
STERIS 集团	贴牌	4,290.45	71.62%	根据客户说明，由于其处于持续扩张的阶段，考虑自身供应链的安全，结合中国春节的影响及航运时间，其安全库存一般在 6-8 个月，2021 年采购额在 2022 年 8 月基本消化
Diversatek Healthcare, Inc	贴牌	3,028.25	87.61%	根据客户说明，2021 年 Diversatek Healthcare, Inc 开拓了冷圈套器产品线，其安全库存为 6 个月，2022 年初期其市场推进速度不及预期，使得截至 2022 年 6 月 30 日的去化率偏低，随着后续市场推广的程度加深，到 2022 年 9 月份，已基本消化
CREO MEDICAL	贴牌	1,082.31	99.08%	基本消化完毕
CAMEDICA SPOLKA CYWILNA	贴牌	776.58	98.95%	基本消化完毕
中国医药集团有限公司	经销	1,207.15	100.00%	消化完毕

注：在计算库存消化情况时，对于客户提供区间值的情况，我们选用区间值的中位值进行测算

由上表，除 STERIS 集团外，公司 2021 年四季度主要客户采购额在期后 6 个月内库存消化均在 85%以上。

STERIS 集团为大型境外上市公司，收入规模大，主体较多，根据客户反馈，其基于自身的销售预测和市场情况进行采购，因其处于持续全球扩张阶段，在新市场和新产品拓展期间亦会考虑增加备货。考虑到备货库存和运输期的影响，STERIS 集团安全备货周期一般为 6-8 个月，其对安杰思的采购处于正常的销售节奏中，2021 年的全年采购于 2022 年 8 月基本消化完毕。STERIS 集团 2019 年-2022 年三个财年的营业收入分别为 30.31 亿美元、31.07 亿美元和 45.85 亿美元，其向公司的采购与其自身的规模增长匹配。

公司四季度主要客户部分为境外上市公司、大型国有企业或知名度较高的医

疗器械品牌商，经营规模大，销售能力强，报告期公司向四季度主要客户的销售金额与前述客户的经营规模相匹配，根据访谈确认其期末库存正常，主要客户不存在为公司调节业绩或其他利益输送的情形。

报告期内公司原则上先款后货，特殊情况下经客户申请给予 3-6 月不等的信用期，不存在对主要客户放宽信用期的情形，公司与主要客户的合同条款与其他客户亦不存在较大差异，公司与主要客户不存在关联关系或其他特殊关系，不存在在其他特殊利益安排。

综上，公司四季度主要客户根据自身的市场开拓情况向公司采购，报告期公司向四季度主要客户的销售金额与前述客户的经营规模相匹配，主要客户不存在为公司调节业绩或其他利益输送的情形，期后库存消化情况具有合理性。

2) 主要客户采购季节分布特点与同行业可比公司是否存在差异

客户同行业可比公司未披露其采购季节分布相关公开信息，我们对比了南微医学营业收入季节性分布情况，并沿用本说明函一(一)1(2)之所选同行业公司进行延伸对比，具体如下：

季 度	公 司	南微医学	澳华内镜	开立医疗	东星医疗
2021 年度					
第一季度	15.04%	20.21%	20.67%	19.51%	15.98%
第二季度	22.81%	24.72%	21.66%	24.99%	27.61%
第三季度	26.75%	26.41%	23.69%	20.59%	23.10%
第四季度	35.40%	28.66%	33.98%	34.92%	33.31%
2020 年度					
第一季度	14.13%	18.60%	16.02%	20.14%	10.10%
第二季度	22.65%	24.40%	19.49%	21.65%	27.69%
第三季度	22.94%	27.18%	22.07%	19.44%	25.95%
第四季度	40.28%	29.82%	42.42%	38.76%	36.25%
2019 年度					
第一季度	11.87%	21.95%	12.23%	18.34%	19.74%
第二季度	21.58%	25.29%	17.06%	25.09%	26.66%
第三季度	26.66%	26.23%	27.82%	19.55%	23.29%

第四季度	39.89%	26.53%	42.89%	37.02%	30.31%
------	--------	--------	--------	--------	--------

由上表可见，医疗器械公司收入存在季节性分布的情况较为普遍。公司客户考虑到公司春节期间公司产能受限、运输不便等原因，一般会在前一个季度进行备货，使得公司收入呈现一季度较低、四季度较高的状态。报告期内公司四季度收入占比较南微医学集中，但随着公司经营规模的扩大，报告期内公司季节性趋势有所减弱，与南微医学季节性分布的差距逐渐缩小。南微医学季节性分布较公司平缓，主要系：

① 信用政策不同导致客户采购节奏不同。报告期各期公司应收账款周转天数及应收账款占营业收入比重均低于南微医学。公司信用政策较为谨慎，主要为款到发货，款到发货订单占报告期各期收入 85%以上，客户根据其销售计划进行采购，而每年四季度因春节产能受限、运输不便的影响，客户存在临时性备货需求，使得季节性分布较为明显；南微医学信用政策相对宽松，客户根据信用期可以常规备货，使得四季度备货性采购的影响减弱。

报告期各期公司与南微医学的应收账款周转天数及应收账款占营业收入比重情况具体如下：

期间	公司		南微医学	
	全年应收账款周转率（天）	应收账款占营业收入的比重	全年应收账款周转率（天）	应收账款占营业收入的比重
2021 年	13.76	4.22%	51.80	18.23%
2020 年	28.82	6.08%	50.92	15.47%
2019 年	17.07	9.34%	41.71	13.01%

② 报告期内公司处于快速成长期，收入规模相对较小，收入季节性分布受单个客户采购安排的影响更大。公司部分大客户因为新产品、新市场开发的节奏、对疫情放开的预期等原因，在四季度采购量明显增加，综合拉高了公司报告期四季度采购占比。而南微医学体量较大，受单个客户采购节奏的影响较小。大客户四季度占比较高的具体原因参见本题“（1）报告期各期公司四季度收入前五大客户及对应客户采购季节分布”之相关说明。

综上所述，客户同行业可比公司未披露其采购季节分布的公开信息，经对比公司与同行业公司营业收入季节性分布情况，公司的同行业公司收入季节性情况较为普遍，南微医学季节性分布较公司平缓，差异原因具有合理性。

(2) 结合报告期各期末销售退回情况、4 季度应收账款周转率与平均应收账款周转率差异情况说明报告期内四季度收入占比较高是否合理、是否符合行业惯例

1) 报告期各期销售退回情况

报告期各期，公司退换货金额、退换货金额占当期主营业务收入的比重均较小，具体情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
年度退换货金额（万元）	182.88	381.56	574.91	139.65
退换货金额/当期主营业务收入	1.18%	1.25%	3.35%	0.77%
四季度收入对应的退换货金额（万元）	27.37	114.42	271.82	19.49
四季度收入对应的退换货金额/四季度主营业务收入	-	1.06%	3.97%	0.27%

由上表可见，报告期内公司退换货收入金额及对应四季度实现收入在期后的退换货金额均较小，占主营业务收入的比重较低。2020 年度退换货金额略高，主要系公司开展内部规范治理及流程优化活动，为提升用户体验主动对部分产品进行换货。经核查公司报告期内退换货明细及相关凭证、访谈主要退换货客户，我们认为公司报告期内不存在因产品质量问题导致的重大纠纷或事故。

2) 第四季度应收账款周转率与平均应收账款周转率差异情况

报告期各期末公司应收账款余额分别为 1,707.80 万元、1,046.24 万元和 1,287.95 万元，占收入的比重分别为 9.34%、6.08%和 4.22%，应收账款余额较小且呈下降趋势，应收账款余额占收入的比重较小，不存在通过放宽信用期刺激销售的情形。

报告期内公司与同行业可比公司第四季度应收账款周转率、平均应收账款周转率情况具体如下：

项 目	期间	第四季度应收账款周转率（天）	全年应收账款周转率（天）
公司 [注 1]	2021 年	10.16	13.76
	2020 年	12.40	28.82
	2019 年	20.36	17.07

南微医学 [注 2]	2021 年	57.69	51.80
	2020 年	46.39	50.92
	2019 年	43.48	41.71

注 1：第四季度应收账款周转率（天）=90/（第四季度营业收入/第四季度产生的应收账款余额）；全年应收账款周转率（天）=360/（营业收入/（（期初应收账款余额+期末应收账款余额）/2））

注 2：数据来源于同行业公司定期报告，由于其公开信息未披露第四季度营业收入产生的应收账款情况，故可比公司第四季度应收账款用其一年以内的应收账款模拟

由上表可见，2019 年公司第四季度应收账款周转天数略高于全年应收账款周转天数，2020 年和 2021 年公司第四季度应收账款周转天数均短于全年应收账款周转天数，报告期内公司应收账款周转天数均低于南微医学，公司回款情况良好，各期四季度收入较高的情形下公司不存在通过放宽信用期刺激销售的情况。

综合上述，报告期内公司第四季度收入占比较高主要系受春节期间公司产能受限、运输不便等因素的影响，客户对医疗器械进行提前备货所致。公司期后无大额退换货情况发生，第四季度确认的收入真实准确，占比较高具有合理性，与南微医学的差异主要系信用政策不同导致客户采购节奏不同、公司规模差异使得受大客户影响差异所致，具有合理性。

2. 核查程序

(1) 对报告期内各期第四季度收入情况执行的核查程序包括：

1) 分析第四季度收入占比较高的原因，对公司财务负责人、销售负责人进行访谈并了解公司收入季节性波动的原因、主要客户的合作历史及稳定性等；

2) 对主要客户通过专项问卷的形式了解其四季度采购较高的原因，并获取库存调查表了解其自身业务发展、备货周期、存货水平及 2021 年采购期后库存消化情况，对于期后库存去化率不及 90%的进一步了解其原因；

3) 检索公开信息，了解四季度主要客户的基本情况、财务数据及与公司是否存在关联关系，分析公司对四季度主要客户的销售额与其经营规模的匹配性；

4) 对公司四季度主要客户执行函证程序，报告期各期发函金额占四季度主要客户收入的比例分别为 99.47%、99.31%、100%，回函金额占收入的比例分别为 99.47%、97.70%、91.77%；

5) 对公司四季度主要客户执行访谈程序, 报告期各期实地走访、委托第三方中介走访及视频询问的四季度主要客户营业收入金额合计占比分别为 99.91%、83.64%、85.13%, 通过访谈了解客户的基本情况, 确认公司对主要客户的销售额;

6) 对四季度主要客户执行回款测试程序

从银行直接获取公司报告期内银行开户清单及银行对账单、银行流水, 对四季度主要客户的销售回款选取样本进行核查, 重点关注银行流水流入的信息(包括金额、交易对象名称、日期)、票据流入的信息(包括金额、前手交易对象名称)、期后回款信息等, 以核实销售记录的真实性及销售回款与收入的匹配性。经核查, 报告期各期四季度主要客户回款占四季度主要客户收入的比重分别为 94.99%、101.64%及 103.02%, 2021 年末四季度公司对主要客户的应收账款余额已在 2022 年 4 月 30 日前收回, 主要客户回款情况良好, 回款与其收入相匹配;

7) 对于第四季度销售收入, 以抽样方式检查销售合同、订单、销售发票、物流信息或报关单、提单等, 核实销售记录的真实性的真实性;

8) 获取公司出口台账, 并取得有关出口报关单、提单等, 与账面记录的外销收入进行核对; 取得出口退税系统出口收入清单, 与账面记录的外销收入进行核对, 向海关取得出口数据并和账面记录的外销收入进行核对, 核实销售记录的真实性的真实性;

(2) 查阅同行业可比上市公司的招股说明书、定期报告等, 对比同行业可比上市公司季节性分布情况等;

(3) 检查是否存在资产负债表日后销售退回的情况, 了解销售退回的原因;

(4) 分析报告期各期四季度应收账款周转率与平均应收账款周转率的差异原因, 并与同行业可比公司对比;

(5) 获取公司报告期各期末资产负债表日前后一个月的销售收入明细表, 逐笔核查每单收入对应的出库单、发货单、运输单、客户签收记录或报关单、提单等支持性文件, 核实销售收入已确认在恰当的期间。

3. 核查结论

经核查, 我们认为:

(1) 报告期各期第四季度收入前五大客户其对公司的采购季节分布与公司营业收入季节性分布均呈现第四季度占比较高的特点, 四季度占比较高且主要客户更为集中的原因具有合理性;

(2) 客户同行业公司未披露其采购季节分布相关公开信息，经对比南微医学营业收入季节性分布情况，南微医学季节性分布较公司平缓，差异原因具有合理性；

(3) 报告期内公司第四季度收入占比较高主要系受春节产能受限和运输不便的影响，客户对医疗器械进行提前备货所致，公司期后无大额退换货情况发生，第四季度确认的收入真实准确，占比较高具有合理性，季节性分布趋势较同行业可比上市公司更为集中，但差异原因具有合理性。

(三) 2021 年发行人销售收入增长率显著高于同行业可比公司波士顿科学、南微医学的原因；2022 年 1-6 月境内外收入增速较 2021 年同区域收入增速分别下降 48.10%、32.75%，结合在手订单情况进一步说明发行人收入增速是否存在持续下滑风险，相关风险是否已充分披露

1. 核查过程

(1) 2021 年发行人销售收入增长率显著高于同行业可比公司的原因

2021 年，公司主营业务收入增长率为 77.84%，高于南微医学的 46.83% 和波士顿科学（内镜业务）的 20.28%，主要系三家公司业务规模差距较大，波士顿科学、南微医学和公司 2021 年的收入分别为 21.41 亿美元、19.42 亿元和 3.05 亿元。

公司的收入规模相比同行业可比公司较低，基数较低导致增长率的波动更为明显。公司与波士顿科学、南微医学的业务规模差距较大。公司因规模较小，更易于以较小的增长额实现更高的增长率。2021 年公司处于疫情后的快速市场拓展阶段，采取了更为积极的销售策略，境内对部分重点区域单设了销售省区并扩充了销售团队，增强终端客户粘性，境外积极与大客户深度合作，借助客户品牌和成熟的渠道进入市场，有助于产品快速放量。

公司的收入规模相比同行业可比公司较低，受大客户放量采购影响更大。公司 2021 年前五大客户中四家为海外贴牌客户，合计收入占比为 30.15%，收入增长率达为 129.83%，该类客户为大型的医疗器械厂商，拥有较多销售渠道，2021 年在疫情常态化后此类客户发展势头良好，因拓展市场、导入新产品等原因，向公司放量采购，从而拉高了公司的收入增长率。

(2) 公司营业收入增速趋势及相关风险补充情况

公司 2021 年及 2022 年 1-6 月主营业务收入增长情况如下：

内外销	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	金额（万元）	增长率	金额（万元）	增长率
境内	8,454.42	19.81%	16,765.35	67.91%
境外	7,140.52	58.93%	13,744.67	91.67%
合 计	15,594.94	35.03%	30,510.02	77.84%

由上表可见，2022 年 1-6 月，公司境内外收入增速均有所下滑，主要系：1) 境内外比较基数均上涨：2021 年收入增长比较基数是 2020 年，而公司 2020 年收入受疫情影响有所下降，使得 2021 年的比较基数较低；2022 年 1-6 月的比较基数为 2021 年 1-6 月，2021 年疫情情况相对平稳，公司业务规模发展迅速，使得 2022 年 1-6 月的比较基数较高，在 2022 年 1-6 月客户采购稳定增加的情况下，收入增长率放缓；2) 疫情影响：2022 年 1-6 月境内收入整体增速下滑更为明显，主要系境内疫情多点散发，多个区域进行了封控。收入占比合计 50%的华北和华东区域受到的影响最大，使得境内整体收入增长率下降了约 30 个百分点，其他境内各区域销售亦受到不同程度的抑制，使得 2022 年 1-6 月境内整体收入增长率较 2021 年下降达到了 48.10 个百分点。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司在手订单金额为 3,693.83 万元，同比增加 28.29%。公司预计 2022 年全年实现营业收入约 3.50 亿元至 3.70 亿元，较 2021 年增加 14.58%至 21.13%，收入保持增长但增速有所放缓，主要系疫情对日常经营活动的影响以及公司本身规模的扩大带来的比较基数的增加所致。未来不排除因为疫情反复、行业政策不利变动、产品注册受限、市场竞争加剧等因素使得公司收入增速进一步下降的可能性。公司已在招股说明书“重大事项提示”之“（七）营业收入增长率下降的风险”和“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（五）营业收入增长率下降的风险”中就上述风险进行了补充披露如下：

“（七）营业收入增长率下降的风险”

2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，公司营业收入增长率分别为-5.95%、77.64%和 35.97%，2022 年 1-6 月营业收入增长率下降主要系受比较基数上涨及境内部分地区疫情爆发的影响所致。未来如出现疫情反复、行业政策不利变动、产品注册受限、市场竞争加剧的因素，公司营业收入增长率存在进一步下降的风险。以上因素发生极端不利变化，可能造成公司业绩下滑甚至亏损的风险。”

2. 核查程序

- (1) 将公司收入增长与同行业公司进行比较，并分析差异的合理性；
- (2) 获取公司 2022 年 1-9 月收入明细表，结合细节测试核实其收入实现的真实性；
- (3) 核查公司在手订单情况并分析公司 2022 年全年销售预测的合理性，分析营业收入增长率波动的原因。

3. 核查结论

经核查，我们认为：公司 2021 年营业收入增长率高于同行业公司具有合理性。根据公司的预测，2022 年收入保持增长但增速有所放缓。未来如出现疫情反复、行业政策不利变动、产品注册受限、市场竞争加剧等因素，公司营业收入增长率存在进一步下降的风险。公司已在招股说明书中就上述风险进行补充披露。

(四) 发行人止血闭合类产品境外销售单价显著高于境内，结合境内外产品在性能、规格、作用方面的特点以及可比公司情况说明发行人该类产品境外销售价格是否存在持续下滑风险，对发行人持续盈利能力是否造成不利影响，相关风险是否已充分披露

1. 核查过程

(1) 止血闭合类产品境外销售均价高于境内销售均价的原因分析

公司境内和境外销售的止血闭合类产品在功能和作用、规格和性能方面不存在显著差异。公司境内外产品定价根据市场终端销售价格随行就市进行调整，并结合客户整体规模、年度采购量及竞争对手同类产品价格等情况，最终确定产品定价。

报告期各期，公司止血闭合类产品境内外销售均价的比较情况如下：

单位：元/件

销售区域	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入占比	均价	收入占比	均价	收入占比	均价	收入占比	均价
境内	57.20%	59.41	55.49%	63.90	59.13%	68.44	57.32%	71.56
境外	42.80%	117.02	44.51%	123.21	40.87%	118.75	42.68%	171.28
合 计	100.00%	75.27	100.00%	81.32	100.00%	82.78	100.00%	95.22

在境内市场，公司止血闭合类产品通过经销商向医院销售。受到市场竞争影响，报告期内止血闭合类产品的医院终端销售价格呈下降趋势，公司向经销商销售的价格也因此小幅下降。

在欧美发达国家市场，止血闭合类产品长期被波士顿科学、库克医疗、奥林巴斯等厂家主导，其拥有较大的定价权，止血闭合类产品是该等医疗器械厂家主要的收入和利润来源，以上品牌在欧美维持了较高的终端价格体系，且由于美国市场注册门槛比欧洲高、市场中的品牌数量比欧洲少，美国销售的止血闭合类产品终端价格水平比欧洲更高。公司的主要贴牌客户 Diversatek Healthcare, Inc、Steris Corporation 亦是这些市场的重要参与者，其自身的定价在价格较高的体系内，向公司采购的价格也较高。

公司境外销售市场主要为欧美市场，公司向欧美客户销售的价格显著高于向境内经销客户销售的价格，因此公司向境外客户销售的止血闭合类产品均价较境内客户更高。

(2) 公司止血闭合类产品境外销售均价变动原因

报告期各期，公司止血闭合类产品在境外的销售均价整体呈下降趋势，各期具体数据如下：

项目（单位：元/件）	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
止血闭合类产品境外销售均价	117.02	123.21	118.75	171.28

2020 年度止血闭合类产品境外销售均价同比降幅下降 30.67 个百分点，主要系欧美市场的价格下调和境外销售区域结构的变化所致，具体而言：一方面，新冠疫情导致 2020 年度欧美国家终端需求下降，内镜诊疗器械终端销售价格竞争加剧，主要客户下调了止血闭合类产品对外销售价格，公司进行了价格跟进，欧美区域整体下调幅度达到 25%以上，该因素使得境外销售均价下降 23.70 个百分点；另一方面，除中国外亚洲区域（主要是韩国和泰国）的销量占比由 2019 年度的 1.46%增加至 2020 年度的 12.32%，而亚洲市场的定价较欧美市场低 50%以上，该因素使得境外销售均价进一步下降 5.93 个百分点。

2021 年度，境外销售均价小幅上升 3.76 个百分点，主要系北美区域销售占比提升和人民币升值所致，具体而言：2021 年公司北美客户发展良好，向公司的采购规模大幅增加，使得当年度北美洲销量占比同比提升近 12 个百分点，且北美洲产品均价较境外其他区域高 80%以上，导致境外均价上升近 10 个百分点；另一方面，公司向境外客户的销售主要以美元结算，需按照汇率折算为人民币，受 2021 年度人民币升值影响，公司平均折算汇率同比下降约 5%，使得折算后的人民币均价下降约 5%，上述两种因素叠加导致境外销售均价上升 4.46 个百分点。

2022 年 1-6 月，境外销售均价小幅下降 5.03 个百分点，主要系北美洲销量占比下降所致，具体而言：受北美洲客户采购节奏影响，虽然 2022 年上半年北美洲止血夹销量较 2021 年上半年增长超过 150%，但由于 2021 年下半年北美洲客户向公司的采购规模较大，2022 年上半年北美洲销量占比仍较 2021 年全年下降约 6 个百分点，且北美洲产品均价较境外其他区域高 80%以上，综合导致境外销售均价下降 5.40 个百分点。

公司止血闭合类产品销售均价与南微医学的比较情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	均价	变动率	均价	变动率	均价
公司	81.32	-1.76%	82.78	-13.06%	95.22
南微医学[注]	77.83	-10.86%	87.31	-8.34%	95.25

注：南微医学未披露分产品的境内外销售情况，亦未披露其 2022 年 1-6 月与止血闭合类产品均价相关的信息，因此仅比较 2019 年至 2021 年止血闭合类产品的境内外综合单价

由上表可见，南微医学最近三年止血闭合类产品的销售均价亦呈下降趋势，与公司变动趋势一致。2020 年受疫情影响，公司与南微医学均有不同程度的降价，2021 年根据南微医学年报披露，其当年对部分老产品的销售价格有较大幅度的下调。

综上所述，报告期内公司止血闭合类产品境外销售均价的变动具有合理性。

(3) 公司止血闭合类产品境外销售价格是否存在持续下滑的分析

公司境内和境外销售的止血闭合类产品在功能和作用、规格和性能方面不存在显著差异。

公司的可拆卸技术、可换装技术等核心技术具有先进性，止血闭合类产品的功能和作用较为丰富，产品规格能够满足境内外临床手术的需要。

公司凭借核心技术带来的性能提升和质量优势取得境外客户的高度信赖和终端医院、医生的充分认可，建立了长期、稳固的合作关系，未来因功能和作用、规格和性能方面的优势不足而导致该类产品境外销售价格持续下滑的风险较低。

报告期内，公司止血闭合类产品境外销售价格下降的原因主要包括市场价格竞争加剧、低价区域销售占比的增加及人民币升值使得均价下降。未来如果欧美止血闭合类产品的终端销售价格因市场竞争加剧而整体下降，或低价区域销售占比提升，或人民币升值，则止血闭合类产品境外整体销售价格存在下降的可能。

针对止血闭合类产品境外销售价格下降的风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、本公司提醒投资者特别关注的风险因素”之“（六）主要产品单价下降的风险”和“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（四）主要产品单价下降的风险”中补充披露如下：

“受市场竞争、终端招投标价格下降等的影响，公司止血闭合类产品的境内销售价格呈现下降趋势，报告期各期销售均价分别为 71.56 元/件、68.44 元/件、63.90 元/件和 59.41 元/件。其他主要产品的境内销售价格也存在不同程度的下降。随着市场竞争的加剧，不排除相关产品的境内平均单价存在进一步下滑的风险，可能对公司的业绩产生不利影响。

报告期各期，公司止血闭合类产品的境外销售均价分别为 171.28 元/件、118.75 元/件、123.21 元/件和 117.02 元/件，其中 2020 年度销售均价同比降幅达到 30.67%，主要原因为市场价格竞争加剧以及亚洲低价区域销售占比的增加。如果未来境外产品的终端销售价格因市场竞争加剧而整体下降，或低价区域销售占比提升，或人民币升值，则公司止血闭合类产品及其他产品的境外整体销售价格存在下降的风险，可能对公司的业绩产生不利影响。”

2. 核查程序

（1）向公司负责销售的人员了解报告期内止血闭合类产品境内外销售价格差异原因、境外销售价格变动的原因；

（2）取得公司的销售明细表，计算报告期内止血闭合类产品境内外销售价格并按照销售区域进行对比分析，复核与公司销售人员所述变动原因的一致性；

（3）向公司负责研发的人员了解报告期内境内外销售的止血闭合类产品在功能和作用、规格和性能方面的差异情况以及与同行业主要可比公司的比较情况，分析未来可能导致止血闭合类产品及其他主要产品境外销售价格下滑的风险因素。

3. 核查结论

经核查，我们认为：报告期内公司止血闭合类产品境外销售均价高于境内的原因系止血闭合类产品在主要境外市场的终端销售价格高于境内，具有合理性；公司止血闭合类产品境外销售均价在 2020 年度主要因市场价格竞争加剧以及低价区域销售占比增加而发生较大幅度的下滑，而后因销售区域结构的变化和人民币汇率波动的影响而小幅波动，具有合理性；公司境内和境外销售的止血闭合类产品在功能和作用、规格和性能方面不存在显著差异，但由于市场特点的不同使

得境内外产品单价存在差异；由于市场竞争等原因，公司境外产品销售价格存在继续下降的风险，发行人已在招股说明书中对主要产品境外销售价格下滑的风险进行了补充披露。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

A handwritten signature in black ink, likely belonging to Chen Xian, the first auditor.



中国注册会计师：

A handwritten signature in black ink, likely belonging to Xu Yin, the second auditor.



二〇二三年二月一日