

南京伟思医疗科技股份有限公司

Nanjing Vishee Medical Technology Co., Ltd.

（南京市雨花台区宁双路19号9栋）



关于南京伟思医疗科技股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市 申请文件审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



长江证券承销保荐有限公司
CHANGJIANG FINANCING SERVICES CO., LIMITED

中国（上海）自由贸易试验区世纪大道1198号28层

上海证券交易所：

贵所于 2020 年 1 月 15 日出具的上证科审（审核）〔2020〕19 号《关于南京伟思医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（简称“问询函”）已收悉，长江证券承销保荐有限公司作为保荐机构（主承销商），会同发行人、发行人律师、申报会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

本回复报告的字体：

问询函所列问题	黑体（加粗）
问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）、楷体（加粗）
中介机构核查意见	宋体（不加粗）

目录

1、关于实际控制人控制的表决权.....	6
2、关于董事高管变动.....	13
3、关于子公司注销.....	17
4、关于主要产品产能、产量、销售、产销率.....	18
4.1关于磁刺激产品产销率	18
4.2关于产能限制	22
5、关于经销模式与客户.....	23
5.1关于经销模式	23
5.2关于终端客户	41
5.3关于主要客户	48
5.4关于经销商保证金	51
5.5请保荐机构、发行人律师和申报会计师对以上5.1-5.4事项核查并发表明确意见	52
5.6请保荐机构、申报会计师进一步说明：（1）对经销商、经销收入真实性、是否存在跨期确认收入履行的核查程序、核查比例、核查结论；（2）对主要经销商客户函证、走访的比例，回函是否相符、对未函证或回函不符的情形是否履行替代程序；（3）对终端客户履行的核查程序、核查比例，是否取得终端客户验收报告，收入确认时点与发行人披露的收入确认政策是否一致。	54
6、关于采购和供应商.....	58
7、关于核心技术产品收入.....	74
7.1关于代理销售和销售进口证产品	74
7.2关于耗材及配件收入	83
8、关于代理销售.....	84
9、关于TT公司	91
9.1关于合作模式	91
9.2关于向TT公司采购情况	97

10、关于销售合规性.....	107
11、关于主要生产用地的合规性.....	115
12、关于核心技术.....	118
13、关于专利出资.....	139
13.1关于专利的信息披露	139
13.2关于受让取得的专利	144
13.3关于授权专利	147
13.4关于正在申请的专利	151
13.5关于专利出资	151
14、关于发行人的竞争优势.....	153
15、关于发行人产品.....	160
15.1关于竞争状况	160
15.2关于磁刺激类产品	167
15.3关于生物刺激反馈仪	168
15.4关于康复机器人	170
15.5关于产品迭代	171
16、关于产品召回.....	173
17、关于收入	178
17.1关于收入确认	178
17.2关于主要产品销售	180
17.3关于认知功能障碍治疗软件销售	187
17.4关于收入季节性特征	187
17.5关于销售模式	189
17.6关于其他业务收入	193
17.7请保荐机构和申报会计师对以上17.1-17.6事项核查并发表明确意见，说明对发行人销售收入截止性测试的具体过程及结论，并说明发行人是否存在跨期确认收入情形。	194
18、关于成本、毛利率.....	195

18.1关于成本	196
18.2关于毛利率	211
18.3关于软件销售	219
18.4请保荐机构、申报会计师对上述18.1-18.3事项核查并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师对公司成本核算方法是否符合其实际经营情况、是否符合会计准则的要求、在报告期内是否保持了一贯性原则、相关内部控制是否能够确保发行人成本核算完整、准确进行核查，并发表核查意见。	219
19、关于期间费用.....	220
19.1关于销售费用	220
19.2关于研发费用	231
19.3请保荐机构和申报会计师：（1）对上述19.1-19.2事项核查并发表明确意见；（2）并对报告期内发行人研发投入的归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规进行核查，并发表明确意见；（3）对照《审核问答》第7问的中介机构核查要求逐项核查并发表明确意见	243
20、关于其他收益.....	248
20.1关于增值税优惠	248
20.2关于政府补助	250
20.3请保荐机构和申报会计师对发行人上述20.1-20.2事项进行核查，并对发行人政府补助相关会计处理和非经常性损益列报的合规性发表明确意见	260
21、关于股份支付.....	263
22、关于员工薪酬.....	285
23、关于金融资产.....	288
24、关于应收账款.....	296
25、关于存货	299
26、关于非流动资产.....	310
26.1关于生产研发设备	310
26.2关于无形资产	313
26.3请申报会计师对以上26.1-26.2事项核查并发表明确意见	315

27、关于现金流.....	317
28、其他财务事项.....	319
28.1关于预收款项	319
28.2重要性水平	321
28.3请申报会计师核查并发表明确意见	322
29、关于募投项目.....	322
30、其他问题	325
30.1关于股东和股权的合规性	325
30.2关于新三板信息披露	332
30.3关于租赁房产	336
30.4 关于已到期的资质	342
30.5关于未决诉讼	343
30.6关于PCBA释义	344
30.7关于奖项	344

1、关于实际控制人控制的表决权

招股说明书披露，王志愚直接持有本公司52.60%的股份，并通过志达投资间接控制公司11.05%的表决权，通过与股东胡平签署《委托投票协议》间接控制公司21.90%的表决权，进而合计控制公司85.55%的表决权。2017年7月28日，胡平与王志愚签订《委托投票协议》，胡平作为委托人，自协议签署之日起至公司股票发行上市36个月内，自愿不可撤销地、不受限制及无偿将其持有全部伟思医疗的股东权利委托给王志愚。胡平的股份锁定承诺为自公司首次公开发行股票并上市之日起12个月内。王志愚为志达投资的执行事务合伙人、普通合伙人，志达投资与王志愚签署了一致行动人协议，但未披露一致行动协议具体情况。

请发行人说明：（1）上述股权权利委托的原因，股东权利委托的内容与范围，胡平与王志愚是否有其他利益安排，胡平持有发行人股份是否存在代持情况，上述股权权利委托事项是否存在纠纷或潜在纠纷；请提供《委托投票协议》；

（2）胡平最近两年股东权利行使的情况，是否存在未按照《委托投票协议》执行的情况；（3）志达投资与王志愚最近两年在股东（大）会和董事会表决中表决情况，是否存在表决不一致的情形。

请发行人补充披露：（1）志达投资与王志愚的一致行动人协议的签署时间、协议内容、相关权利义务安排；（2）结合合伙协议的相关约定，披露王志愚是否能控制志达投资；（3）胡平的股份锁定期限与股东权利委托期限不匹配，请按照实际控制人股份锁定承诺的相关规定规范股份锁定承诺。

请发行人律师核查以上事项，并发表明确意见。

回复：

一、上述股权权利委托的原因，股东权利委托的内容与范围，胡平与王志愚是否有其他利益安排，胡平持有发行人股份是否存在代持情况，上述股权权利委托事项是否存在纠纷或潜在纠纷；请提供《委托投票协议》

（一）上述股权权利委托的原因

胡平将公司股权权利委托给王志愚的主要原因系：胡平对外投资及任职企业较多，日常工作事务亦较为繁忙。基于其与王志愚为同学及多年好友的关系以及发行人业务发展良好的态势，胡平充分信任王志愚并认可其工作能力，故与王志愚协商一致后将其投票权委托给王志愚行使。

（二）股东权利委托的内容与范围

根据王志愚与胡平于2017年7月所签署的《委托投票协议》约定，股东权利委托的内容与范围如下：

自协议签署之日起至公司股票发行上市后36个月内，胡平自愿不可撤销地、不受限制及无偿将其持有全部发行人股份所对应的下列股东权利委托给王志愚并由王志愚代为决策并行使相应权利，协议约定的委托期限内，胡平不再单独行使下列股东权利，否则行为无效：（一）股东大会的投票权；（二）董事会、股东大会的提案权；（三）董事、独立董事、监事候选人的提名权；（四）临时股东大会的召集权。

（三）胡平与王志愚是否有其他利益安排，胡平持有发行人股份是否存在代持情况，上述股权权利委托事项是否存在纠纷或潜在纠纷

胡平与王志愚之间除表决权委托事项外，不存在其他利益安排；胡平所持有的公司股份不存在代持情况，上述股东权利委托事项不存在纠纷或潜在纠纷。

（四）请提供《委托投票协议》

已在本次“申报文件7-8-11”中补充提供胡平与王志愚签署的《委托投票协议》。

二、胡平最近两年股东权利行使的情况，是否存在未按照《委托投票协议》执行的情况

公司最近两年召开的历次股东大会中，胡平未单独行使股东大会的投票权，董事会、股东大会的提案权，董事、独立董事、监事候选人的提名权以及临时股

东大会的召集权，不存在未按照《委托投票协议》执行的情况。

三、志达投资与王志愚最近两年在股东（大）会和董事会表决中表决情况，是否存在表决不一致的情形

最近两年，发行人董事会成员中无志达投资所提名的董事，不存在志达投资所提名董事在董事会表决的情况；此外，在发行人股东大会表决时，志达投资与王志愚均保持一致行动，不存在表决不一致的情形。

四、对发行人补充披露事项的核查

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、控股股东、实际控制人及持股5%以上主要股东的基本情况”之“（一）控股股东和实际控制人基本情况”补充披露如下：

“2、志达投资与王志愚签署《一致行动人协议》的相关情况

（1）志达投资与王志愚的一致行动人协议的签署时间、协议内容、相关权利义务安排

志达投资与王志愚于2015年7月31日签署《一致行动人协议》，协议的主要内容及权利义务安排如下：

序号	事项	一致行动人协议的约定
1	一致行动安排	一、除涉及关联交易外，本协议一方拟向公司股东会（股东大会）提出应由股东会（股东大会）审议的议案时，应当事先就该议案内容与另一方进行充分的沟通和磋商，如果另一方对议案内容有异议，在不违反法律法规和公司章程规定的前提下，双方均应当做出适当让步，对议案内容进行修改，直至双方共同认可议案的内容后，以其中一方的名义或双方的名义向公司股东会（股东大会）提出相关议案，并对议案做出相同的表决意见

		二、除涉及关联交易外，对于非由本协议的一方或双方提出的议案，在公司股东会（股东大会）召开前，双方应当就待审议的议案进行充分的沟通和交流，尽快达成一致意见，并以自身的名义或一方授权另一方按照形成的一致意见在公司股东会（股东大会）会议上做出相同的表决意见。如果难以达成一致意见，在不会损害双方之中任何一方权益的情况下，以多数持股原则处理，即如对某一议案出现一方拟投同意票，一方拟投反对或弃权票的情况，在议案内容符合法律法规和公司章程规定的前提下，则双方均应按在公司持股多的一方的意见投票 三、在本协议有效期内，因股东会（股东大会）审议关联议案需一方回避表决的情形下，无需回避的另一方可以依其意思表示独立进行投票表决
2	转让公司股份的限制	四、若一方（以下简称“出让方”）欲转让其持有公司的全部或部分股份（以下简称“标的股权”），出让方应提前就出售标的股权事宜与另一方进行磋商。在符合法律法规、公司章程规定及同等出售条件的前提下，出让方应将标的股份转让给本协议另一方或其指定的第三方
3	双方承诺事项	五、甲方（王志愿）、乙方（志达投资）作为公司股东行使表决权时将严格遵守《公司法》等相关法律法规及公司章程的规定，不损害公司其他股东和公司的合法利益
4	争议解决方式	六、如果一方违反本协议约定，另一方有权向公司所在地法院提起诉讼要求对方赔偿由此造成的所有损失
5	协议生效及有效期	七、本协议自甲方、乙方签字盖章之日起生效。自乙方不再持有公司股权之日起失效
6	其他	八、甲方、乙方可根据需要对本协议相关条款予以补充、修订

（2）结合合伙协议的相关约定，披露王志愿是否能控制志达投资

1）合伙协议对企业决策和管理机制等事项的约定

根据现行有效的《南京志达投资管理咨询中心（有限合伙）合伙协议》，关于合伙事务的决议及执行、相关各方权利义务的主要约定如下：

序号	事项	合伙协议的约定
1	合伙企业事务执行	合伙企业仅设一名普通合伙人，由该普通合伙人负责执行合伙事务，对外代表企业 不执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙人执行合伙事务的情况。执行事务合伙人应当定期向其他合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营和财务状况，其执行合伙事务所产生的收益归合伙企业，所产生的费用和亏损由合伙企业承担 合伙人分别执行合伙事务的，执行事务合伙人可以对其他合伙人执行的事务提出异议。提出异议时，暂停该事务的执行。如果发生争议，依照本协议第十六条的规定作出表决。受委托执行合伙事务的合伙人 not 按照合伙协议的约定执行事务的，其他合伙人可以决定撤销该委托

2	关于执行事务合伙人的除名条件及更换程序	执行事务合伙人的除名条件为：1、不按照合伙协议的决定执行合伙事务；2、因故意或者重大过失给合伙企业造成损失；3、执行合伙事务时有不正当或非法行为 执行事务合伙人的更换程序为：经合伙人提出，三分之二以上合伙人集体表决通过更换
3	关于合伙企业决策机制的相关约定	合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票并经全体合伙人过半数通过的表决办法 合伙企业的下列事项应当经全体合伙人一致同意： （一）改变合伙企业的名称； （二）改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点； （三）处分合伙企业的不动产； （四）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利； （五）以合伙企业名义为他人提供担保； （六）聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员 全体合伙人不得自营或者同他人合作经营与本有限合伙企业相竞争的业务。除经全体合伙人一致同意外，合伙人不得同本合伙企业进行交易 合伙人经全体合伙人决定，可以增加或者减少对合伙企业的出资 有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表有限合伙企业，有限合伙人的下列行为，不视为执行合伙事务： （一）参与决定普通合伙人入伙、退伙； （二）对企业的经营管理提出建议； （三）参与选择承办有限合伙企业审计业务的会计师事务所； （四）获取经审计的有限合伙企业财务会计报告； （五）对涉及自身利益的情况，查阅有限合伙企业财务会计账簿等财务资料； （六）在有限合伙企业中的利益受到侵害时，向有责任的合伙人主张权利或者提起诉讼； （七）执行事务合伙人怠于行使权利时，督促其行使权利或者为了该企业的利益以自己的名义提起诉讼； （八）依法为该企业提供担保

2) 关于王志愚可否控制志达投资

根据上述志达投资合伙协议的内容，志达投资的内部决策机制为：合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票并经全体合伙人过半数通过的表决办法；对于重大事项应当经全体合伙人一致同意。王志愚作为执行事务合伙人不存在一票否决权，亦无法通过一人一票的表决方式控制决议事项。因此，王志愚无法根据合伙协议的相关约定控制志达投资。

但根据王志愚与志达投资签署的《一致行动人协议》内容，王志愚作为持股多的一方，志达投资应与王志愚在公司股东大会上做出相同的表决意见，故

王志愚可以控制志达投资在公司股东大会的表决权。”

3、胡平的股份锁定期限与股东权利委托期限不匹配，请按照实际控制人股份锁定承诺的相关规定规范股份锁定承诺。

发行人已在招股说明书“第十节投资者保护”之“五、承诺事项”之“（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及股东持股及减持意向等承诺”之“5、胡平、石玉岭、韩卓等公司监事的股东承诺”中补充披露“（1）胡平关于股份锁定的承诺”，具体补充披露如下：

“自公司首次公开发行股票并上市之日起36个月内，本人不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。若因公司进行权益分派等导致本人持有的公司股份发生变化的，本人仍将遵守上述承诺。

在本人担任公司董事、监事和高级管理人员期间，本人将向公司申报所持有的本人的股份及其变动情况，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有公司股份总数的25%；离职后六个月内，不转让本人直接或间接持有的公司股份。本人不会因职务变更、离职等原因而拒绝履行上述承诺。

公司存在《上海证券交易所科创板股票上市规则》规定的重大违法情形，触及退市标准的，自相关行政处罚决定或者司法裁判作出之日起至公司股票终止上市前，本人承诺不减持公司股份。

本人将遵守中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》和《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等法律法规的相关规定。

本人将严格遵守我国法律法规关于股东持股及股份变动的有关规定，规范诚信履行股东的义务。如违反有关股份锁定承诺擅自违规减持所持有的公司股份，因减持股份所获得的收益归公司所有，且自愿接受中国证监会和上海证券交易所届时有效的规范性文件规定的处罚；如因未履行关于锁定股份以及减持之承诺事项给公司和其他投资者造成损失的，本人将向公司或者其他投资者依

法承担赔偿责任。”

五、请发行人律师核查以上事项，并发表明确意见

（一）核查方式

1、通过对发行人股东胡平的访谈的情况，了解了前述股权权利委托的相关原因；

2、通过取得王志愚与胡平签署的《委托投票协议》，核查了相关股东权利委托的内容和范围；

3、通过查阅比对发行人提供的工商档案及验资报告，胡平增资及股权转让所签署的相关协议、支付凭证，以及对王志愚、胡平的访谈记录和《尽职调查问卷表》，并经检索中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等网站，核查了胡平与王志愚是否有其他利益安排，胡平持有发行人股份是否存在代持情况，上述股权权利委托事项是否存在纠纷或潜在纠纷；

4、通过查阅发行人提供的股东大会会议决议等文件以及结合对胡平的访谈，核查了胡平最近两年股东权利行使的情况；

5、通过查阅比对发行人最近两年的董事会及股东大会会议文件，核查了志达投资与王志愚最近两年在股东（大）会和董事会表决中表决情况；

6、通过取得志达投资与王志愚签署的《一致行动人协议》，核查了相关协议签署时间、协议内容、相关权利义务安排以及分析了王志愚是否能够控制志达投资。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：胡平与王志愚除表决权委托事项外无其他利益安排；胡平所持有的发行人股份不存在代持情况，上述股东权利委托事项不存在纠纷或潜在纠纷；胡平最近两年不存在未按照《委托投票协议》执行的情况；志达投资与王志愚最近两年在股东（大）会和董事会表决中不存在表决不一致的情形；

王志愚无法根据合伙协议的相关约定控制志达投资，但可以控制志达投资在发行人股东大会的表决权。

2、关于董事高管变动

招股说明书披露，最近两年发行人有任富钧、李文智辞去董事职务，徐浩、钟益群、李智海辞去高管职务。

请发行人补充披露：（1）上述董事、高管辞职离任的具体原因；（2）最近两年发行人董事、高管及核心技术人员变动对公司生产经营的影响。

请发行人结合报告期内董事、高管及核心技术人员的变动情况，按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）第六个问答的要求，说明发行人最近2年内董事、高管及核心技术人员是否发生重大不利变化。

请发行人律师核查以上事项，并发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充披露：（1）上述董事、高管辞职离任的具体原因；（2）最近两年发行人董事、高管及核心技术人员变动对公司生产经营的影响。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十二、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在最近2年的变动情况”增加“（五）公司最近三年公司董事、高级管理人员辞职的具体原因”和“（六）最近两年公司董事、高管及核心技术人员变动对公司生产经营的影响”。并补充披露如下：

“（五）公司最近三年董事、高级管理人员离任的具体原因

1、任富钧

2017年6月，任富钧先生辞去董事一职，其辞职的主要原因为：在公司2015年整体变更为股份公司时，公司设置了5名董事但未设独立董事一职。后续为进一步完善公司治理结构，公司拟增加独立董事并将董事会成员人数调增至7人。

由于公司董事会成员中应当至少包括三分之一的独立董事，故需调减1名董事。公司与任富钧先生友好协商后，其向公司辞去董事一职。

2、李文智

2019年8月，李文智先生辞去董事一职，其辞职的主要原因为：公司结合自身条件及科创板市场定位，决定申报科创板。由于彼时李文智先生已被上交所聘为科创板股票上市委员会委员，为不影响其自身的独立性，故其向公司辞去独立董事一职。

3、徐浩

2017年4月，徐浩先生不再担任公司高级管理人员，但仍在公司任职，其职务变动的主要原因为：根据公司董事会决议，徐浩先生时任的营销总监岗位不再属于公司高级管理人员范畴。

4、钟益群

2017年5月，钟益群女士辞去公司财务负责人职务，但其仍在公司担任董事、副总经理及董事会秘书。其职务变动的主要原因为：在此次变动前，钟益群女士担任公司董事、副总经理、董事会秘书并同时担任财务负责人，因公司管理架构调整和资本市场战略规划，其工作重心拟发生调整，故其向公司辞去财务负责人一职。

5、李智海

2018年7月，李智海先生辞去公司副总经理一职。前述变动的主要原因系：李智海因异地工作且无法照顾家庭，故向公司申请辞去高级管理人员一职。

（六）最近两年公司董事、高级管理人员及核心技术人员变动对公司生产经营的影响

最近两年公司董事、高级管理人员及核心技术人员变动不会对公司生产经营产生重大不利影响，主要原因系：

1、公司已根据相关法律法规和规范性文件的要求，建立并不断完善公司治

理体系，相继制订了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》以及财务类管理制度等相关内部控制制度，明确了股东大会、董事会、监事会、管理层以及其他重要核心岗位相互之间的权责范围和工作程序，规范了公司日常决策、管理和经营活动，且上述制度在股份公司成立后得到了有效的执行。因此，公司已经形成了整体化的决策、经营与管理体系，任何单一人员的离开不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

2、为了持续完善公司治理，并基于进一步规范化经营的发展战略，公司不断夯实经营管理团队的人才结构、提升决策管理水平和能力。在相关人员变动后，公司及时安排其他人员接替相关职务，且新任人员亦具备必要的相关经验与专业能力、能够较好的延续和承接前任岗位人员的工作与职责。

3、前述人员变动已履行了必要的法律程序，相关变动有利于公司原有决策管理团队的人员充实和人才结构完善，有利于公司进一步提高经营管理水平。”

二、请发行人结合报告期内董事、高管及核心技术人员的变动情况，按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）第六个问答的要求，说明发行人最近2年内董事、高管及核心技术人员是否发生重大不利变化

发行人最近两年核心技术人员未发生变动，董事、高级管理人员变动情况如下：

职位	时间	董事会成员/高级管理人员	离任人员	新聘人员	说明
董事	2018年1月	王志愚、钟益群、伍夏、连庆明、何益民、梅东、李文智	-	-	-
	2019年8月	王志愚、钟益群、伍夏、连庆明、何益民、梅东、蔡卫华	李文智	蔡卫华	公司1名独立董事离任，同时新聘1名独立董事
高级管理人员	2018年1月	王志愚、钟益群、伍夏、许金国、陈莉莉、李智海	-	-	-
	2018年7月	王志愚、钟益群、伍夏、许金国、陈莉莉	李智海	-	李智海系因个人原因向公司辞去高级

					管理人员职务
--	--	--	--	--	--------

根据上表相关情况以及《审核问答》第六个问答，本公司最近2年内董事、高级管理人员及核心技术人员未发生重大不利变化，相关原因如下：

1、董事、高级管理人员及核心技术人员变动人数及占比情况

最近2年内，公司董事、高级管理人员和核心技术人员的总人数为15人（包括离职及现任，剔除重复人数），其中总变动人数为2人（同一次人员变化中离职及接任人员只统计为变动1人），占最近2年曾经及正在担任发行人董事、高级管理人员和核心技术人员总人数的比例为13.33%，变动人数及变动比例不大。

2、董事、高级管理人员及核心技术人员变动未对公司生产经营产生重大不利影响

上述董事、高级管理人员离职后，公司已履行程序补选相关人员接替离职人员职务，且新任人员亦具备必要的任职资格、专业知识和经验，能够胜任相关岗位职责的要求。上述人员变动未导致发行人战略决策、经营管理、组织机构运作发生重大变化，未对本公司生产经营产生重大不利影响。

三、请发行人律师核查以上事项，并发表明确意见

（一）核查方式

1、通过取得相关人员的辞职文件以及公司内部相关决议文件，核查了相关人员离职的原因；

2、发行人律师取得了公司的相关内控制度以及相关辞职与新聘人员的内部程序性文件，核查并分析了相关人员变动对公司生产经营的影响；

3、发行人律师查阅了《审核问答》并据此对比分析了发行人最近2年内董事、高管及核心技术人员是否发生重大不利变化。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：最近两年发行人董事、高级管理人员及核心技术

人员变动不会对公司生产经营产生重大不利影响；最近2年内发行人董事、高级管理人员及核心技术人员变动不构成重大不利变化。

3、关于子公司注销

招股说明书披露，发行人三家子公司于报告期内注销，瑞翼电子于2018年1月18日依照法定程序注销，好乐电子于2017年6月17日依照法定程序注销，心翼电子于2016年3月17日依照法定程序注销。

请发行人补充披露：（1）发行人子公司注销的原因；（2）相关公司是否存在违法违规行为。

请发行人律师核查以上事项，并发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充披露：（1）发行人子公司注销的原因；（2）相关公司是否存在违法违规行为

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股公司、参股公司以及分公司情况”之“（一）发行控股公司基本情况”中补充披露如下：

“7、公司子公司注销的原因

2010年，公司根据当时的整体战略规划与业务布局，在2010年10月设立了子公司瑞翼电子、好乐电子和心翼电子分别负责各块业务的工作。

2013年末，公司调整并制定了新的战略规划，决定重新整合业务，并自2014年起逐渐将原由子公司负责的各板块业务集中至母公司统一协调管理，上述三家子公司职能暂定为处理其未结业务，未来定位与发展经营方式视公司总体发展战略而定。

2015年，三家子公司前期剩余业务基本处理完毕，基于提高管理效率并精简机构的原则，公司决定启动注销程序，遂于2016年3月完成心翼电子的注销工作，于2017年6月完成好乐电子的注销工作，于2018年1月完成瑞翼电子的注销工作。

综上，公司上述三家子公司注销的主要原因系公司经营战略的改变导致三家子公司已不再实际开展经营业务，继而进行注销。

8、相关注销公司是否存在违法违规行为

工商、税务等主管部门对三家子公司出具了无违法违规证明，瑞翼电子、好乐电子及心翼电子在报告期内不存在违法违规记录。”

二、请发行人律师核查以上事项，并发表明确意见

（一）核查方式

1、通过访谈公司管理层相关人员，了解了相关子公司注销的原因；

2、通过查阅发行人出具的说明、各主管机构出具的无重大违法违规证明、非经常性损益明细表以及国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等网站的公示信息，核查了相关子公司是否存在违法违规的行为。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：公司三家子公司注销的主要原因系发行人经营战略的改变导致三家子公司已不再实际开展经营业务，同时前述三家公司报告期内不存在违法违规行为。

4、关于主要产品产能、产量、销售、产销率

4.1 关于磁刺激产品产销率

招股说明书披露了报告期内，公司主要产品的产量、销量和产销率情况，其中磁刺激类产品的产销率较低，报告期累计仅76%。发行人解释，报告期当年部分产品产销率超过100%原因系上一年度发出商品在下一年度取得终端客户确认的验收单导致；报告期各期磁刺激类产品产销率低于100%，主要系报告期各期末磁刺激类产品发出商品数量较大所致。

发行人关于磁刺激产品产销率低的原因披露不合理，请修改。

请发行人说明：（1）报告期各期各类产品产销存及发出商品数据的勾稽关系；（2）磁刺激产品各期末存货的库存情况、是否需计提跌价准备，发行人关于磁刺激产品的生产和销售策略。

回复：

一、发行人关于磁刺激产品产销率低的原因披露不合理，请修改

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人产品销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的产销情况”之“1、主要产品产能、产量、销售、产销率情况”修改补充披露如下：

“公司磁刺激类产品主要以取得终端客户的验收报告为销售收入确认时点，各期末已发货未验收的磁刺激类产品在发出商品科目反映，未计入本期销售数量，上期末发出商品在本期取得终端客户的验收报告后计入本期销售数量。报告期内，公司磁刺激类产品产销率较低，主要系报告期内，公司磁刺激类产品销量快速增长，各期末磁刺激类产品的发出商品相应快速增长，分别 23 台、70 台和 143 台，且各期末发出商品的数量大于上期末发生商品数量所致。”

二、报告期各期各类产品产销存及发出商品数据的勾稽关系

报告期内，公司各类产品产销存及发出商品数据的勾稽关系如下：

单位：台

年度	产品类别	期初库存			本期生产完工入库	本期减少		期末库存		
		库存商品	发出商品	合计		本期销售	其他领用	库存商品	发出商品	合计
2019年度	电刺激类	65	324	389	4,122	3,644	18	236	613	849
	磁刺激类	11	70	81	533	410	5	56	143	199
	电生理类	14	93	107	394	361	11	17	112	129
	合计	90	487	577	5,049	4,415	34	309	868	1,177
2018	电刺激类	-	139	139	2,668	2,409	9	65	324	389

年度	磁刺激类	2	23	25	322	249	17	11	70	81
	电生理类	-	56	56	321	269	1	14	93	107
	合计	2	218	220	3,311	2,927	27	90	487	577
2017年度	电刺激类	-	141	141	1,706	1,708	-	-	139	139
	磁刺激类	-	6	6	118	96	3	2	23	25
	电生理类	-	44	44	276	264	-	-	56	56
	合计	-	191	191	2,100	2,068	3	2	218	220

注：其他领用主要为销售和研发领用

三、磁刺激产品各期末存货的库存情况、是否需计提跌价准备，发行人关于磁刺激产品的生产和销售策略

（一）磁刺激产品各期末存货的库存情况、是否需计提跌价准备

报告期各期末，公司磁刺激类产品期末库存情况如下：

项目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
结存数量（台）	199	81	25
其中：发出商品（台）	143	70	23
结存金额（万元）	529.29	224.37	65.04
其中：发出商品（万元）	392.80	194.26	59.67

报告期各期末，公司磁刺激类产品期末库存主要为发出商品，均已签订合同，预收大部分货款；未发出的库存商品预期未来可以正常销售。报告期内，公司磁刺激类产品的毛利率分别为 82.59%、82.32%和 83.27%，毛利率处于较高水平且保持稳定，产品毛利扣除税金及销售费用后的金额较大，因此未计提存货跌价准备。

（二）发行人关于磁刺激产品的生产和销售策略

1、生产策略

公司磁刺激产品主要采用“以销定产，适当备货”的生产策略。营销部门结

合公司销售目标、市场需求的变化，定期制定未来几个月的销售预测；计划物流部结合销售预测、库存情况、产品变更或退上市计划等因素，制定主生产计划，并根据主生产计划，输出月度采购计划，交采购部完成物料采购订单的下达；生产部门根据主生产计划，输出月度生产计划、日生产计划。此外，公司会生产部分通用半成品或成品作为库存，以确保客户订单突然增加时，能及时交付。

2、销售策略

公司磁刺激产品的销售策略与公司其它产品线一致，并无单独的销售策略。公司整体的销售策略主要通过市场推广、渠道管理和售后服务三方面来实现，具体情况如下：

（1）市场推广

报告期内，公司市场推广方式主要包括学术推广和品牌推广。

公司学术推广包括学术培训和临床研究两类，主要目的是培育市场，促进终端客户了解产品的使用价值并产生购买意愿，其中，学术培训包括专题工作坊、学术沙龙和科室会，主要是为了促进医生、治疗师及其他人员对公司产品原理、使用方法及应用效果的理解，提高相关人员对产品的规范化应用；临床研究主要是参与国内指南和专家共识的编写，协助开展多中心的临床研究、协助翻译国外的专著和文献等。

公司品牌推广主要是公司通过经销商培训会、区域会议、展览会、网络推广等形式进行市场推广。

（2）渠道管理

公司主要通过经销模式进行销售，产品最终销售主要由经销商完成。报告期内，公司建立了较为完善的经销商管理体系，通过严格的经销商遴选和考核机制对经销商进行管理，辅以必要的培训，使其能够掌握必须的产品和市场知识，利用其在当地的销售网络和信息获取能力，搭配公司渠道销售人员，实现点对点的终端市场覆盖。

(3) 售后服务

公司建立了具备产品知识和专业临床应用知识的团队，为客户提供产品安装、售后培训、临床运营指导、客户体验回访、售后客服等服务，形成了良好市场口碑，通过为经销商和终端客户提供良好服务，带动产品的持续销售。

4.2 关于产能限制

公司的生产模式决定了公司的机器设备不存在以制造和加工设备为衡量的标准化产能，公司的产品不存在明确的产能限制。请发行人进一步说明其产能是否受制于生产员工数量、生产场地等，如有，请相应修改招股说明书相关披露内容。

回复：

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人产品销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的产销情况”之“1、主要产品产能、产量、销售、产销率情况”补充披露如下：

“公司以产品的研发、设计为重心，主要负责产品的软件开发、硬件整体方案设计和系统组件设计，产品所需的原材料通过采购完成，公司生产主要负责整机装配、调试。公司的生产模式决定了公司的机器设备不存在以制造和加工设备为衡量的标准化产能，对员工数量、生产产地面积要求不高，公司的产品不存在明确的产能限制。

员工数量方面，由于公司生产模式采用“以销定产，适当备货”的模式，生产部门会依据年度生产计划确认，确定每月的人力需求情况，制定相应招聘计划。并依据主生产计划，形成滚动的三个月人力需求计划，对年度招聘计划进行修正。公司所处长三角区域，高校众多，人力资源充足，招聘计划可控。同时公司近年来管理水平逐年提升，一线组装生产人员经过短期培训即可满足上岗要求，对于调试工作，虽然有一定技术难度，对调试人员技术水平要求较高，但单个设备需要的调试时间较少，因此对调试人员数量要求不高，同时公司有较多的储备人才可满足调试的需求。因此生产员工数量不会对产能产生明

确的限制。

生产产地方面，公司对生产产地面积要求不高。公司现有生产场地约3,750平方，目前仍未完全使用，仍有扩大的空间，公司主要生产设备体积相对较小、占地面积不大，对于相关配件，均按需到货。现有场地可满足未来两年发展需求。同时此次募集项目-康复设备组装调试项目后续上线实施后，也将提升现有场地的利用率。

另外，公司生产主要委托外协公司加工，由于公司地处南京，属于长三角地区，该地区是中国制造业中心，周边地区加工业较为发达，加工厂商众多，且整体加工技术较高，公司在供应商选择上拥有较大空间。

综上，公司产能一般不受制于生产员工数量、场地面积等，同时由于拥有众多合作的外协厂商，公司不存在明确的产能限制。”

5、关于经销模式与客户

5.1 关于经销模式

根据招股说明书披露和保荐工作报告，报告期内公司经销收入占主营业务收入的比例分别为 89.75%、95.71%、99.48%和 98.85%。公司对经销商均采取买断式销售模式，原则上采取先款后货的结算方式，同时根据客户的采购规模及品类、历史回款情况和合作时间等因素，给予部分客户一定预收货款的比例折扣。项目组对报告期各期发行人主要客户，执行了包括调阅客户工商资料、收入及应收账款的函证、销售抽凭测试、收入回款测试、收入截止性测试等核查程序。保荐机构经核查认为，发行人不同销售模式下收入构成真实、合理，不存在异常情形；发行人客户及销售收入真实，不存在虚增收入和利润的情形。

请发行人补充披露：（1）发行人销售给经销商到经销商实现终端销售平均所用时间，安装验收阶段平均所用时间，经销商是否根据终端需求向发行人下订单，经销商是否存在囤货情形，期末经销商的库存情况及其合理性；（2）与经销商的合作模式，是否有长期框架协议，是否有长期稳定合作关系，经销商的遴选标准、层级设置情况，是否存在地域划分，是否存在不同层级经销商互

相转售的情形；（3）产品定价方式（包括发行人向经销商销售、终端销售价格），是否附有退换货条款，关于产品的质保约定，报告期内实际退换货情况；（4）发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标，是否存在与业绩相关的奖励措施、返利政策，发行人对经销商的各期返利金额，返利的会计核算方法；（5）发行人关于经销商销售过程是否采取一定的合规管理措施；（6）医用耗材实施“两票制”政策可能对发行人销售的具体影响，包括但不限于受影响的产品类别、终端客户的类别等。

请发行人说明：（1）报告期内发行人及经销商是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，发行人或其工作人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况，发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度及其执行情况；（2）报告期各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入，大额经销商退出的主要原因；（3）报告期各期对单个经销商销售收入的分布情况；（4）经销商是否存在同发行人及其关联方的关联关系或其他可能输送不正当利益的特殊关系，经销商是否为曾为发行人员工。

回复：

一、请发行人补充披露：（1）发行人销售给经销商到经销商实现终端销售平均所用时间，安装验收阶段平均所用时间，经销商是否根据终端需求向发行人下订单，经销商是否存在囤货情形，期末经销商的库存情况及其合理性；（2）与经销商的合作模式，是否有长期框架协议，是否有长期稳定合作关系，市场推广方式，市场推广费等费用的承担方式，经销商的遴选标准、层级设置情况，是否存在地域划分，是否存在不同层级经销商互相转售的情形；（3）产品定价方式（包括发行人向经销商销售、终端销售价格），是否附有退换货条款，关于产品的质保约定，报告期内实际退换货情况；（4）发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标，是否存在与业绩相关的奖励措施、返利政策，发行人对经销商的各期返利金额，返利的会计核算方法；（5）发行人关于经销商销售过程是否采取一定的合规管理措施；（6）医用耗材实施“两票制”政策可能对发行

人销售的具体影响，包括但不限于受影响的产品类别、终端客户的类别等。

（一）发行人销售给经销商到经销商实现终端销售平均所用时间，安装验收阶段平均所用时间，经销商是否根据终端需求向发行人下订单，经销商是否存在囤货情形，期末经销商的库存情况及其合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人产品销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的产销情况”之“1、主要产品产能、产量、销售、产销率情况”补充披露如下：

“（1）经销商库存情况

报告期内，公司产品按产品性质以及是否需要安装验收分为装机产品、不装机产品和耗材及配件三类。其中，装机产品以取得终端客户的验收报告作为收入确认的时点，不装机产品、耗材及配件以经销商或经销商指定的终端等签收的时点作为收入确认的时点。报告期内，公司装机产品、不装机产品、耗材及配件的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
装机产品	21,439.18	67.63%	14,587.03	70.75%	9,587.93	66.95%
不装机产品	4,830.71	15.24%	2,840.90	13.78%	2,451.25	17.12%
耗材及配件	5,432.69	17.14%	3,190.83	15.48%	2,281.82	15.93%
合计	31,702.58	100.00%	20,618.76	100.00%	14,321.00	100.00%

注：装机产品、不装机产品不含耗材及配件。

报告期内，公司装机产品、不装机产品、耗材及配件的销售周期、期末经销商库存等情况如下：

1) 装机产品

报告期内，公司装机产品从发货到终端客户验收一般在 2 个月内完成，公司售后工程师现场安装验收平均所用时间为 1-3 天。报告期内，公司装机产品

以取得终端客户的验收报告作为收入确认的依据，已发货未验收的装机产品在公司发出商品科目反映。

报告期各期末，如将公司账面发出商品中的未装机产品视为经销商的库存，则装机产品期末经销商的库存情况如下：

项目	2019 年末 /2019 年度	2018 年末 /2018 年度	2017 年末 /2017 年度
经销商期末库存数量（台）	746	403	213
经销商期末库存金额（万元）	1,378.39	771.69	358.07
年度发货数量（台）	3,303	2,209	1,475
年度发货金额（万元）	5,714.23	3,757.56	2,346.50
期末经销商库存数量占年度发货数量的比例	22.59%	18.24%	14.44%
期末经销商库存金额占年度发货金额的比例	24.12%	20.54%	15.26%

报告期各期末，公司装机产品期末经销商库存数量占年度发货数量的比例分别为 14.44%、18.24%和 22.59%，期末经销商库存金额占年度发货金额的比例分别为 15.26%、20.54%和 24.12%，占比相对较低。报告期内，经销商一般结合终端客户需求和自身资金实力等因素综合考虑进行备货，不存在囤货的情形。报告期内，公司装机产品以取得终端客户的验收报告作为收入确认的依据，不存在向经销商突击压货增加收入的情形。

2) 不装机产品

报告期内，不装机产品以经销商或经销商指定的终端等签收的时点作为收入确认的时点，从发货到签收的平均所用时间为 1 周以内。2019 年度公司前五大不装机产品经销商的库存及实现终端销售平均所用时间的情况如下：

排名	经销商名称	数量		金额		实现终端销售平均所用时间
		库存数量（台）	占当期销售数量的比例	库存金额（万元）	占当期销售金额的比例	
1	福建省致远医疗投资有限公司	-	-	-	-	1 个月

排名	经销商名称	数量		金额		实现终端销售平均所用时间
		库存数量(台)	占当期销售数量的比例	库存金额(万元)	占当期销售金额的比例	
2	上海希季医疗器械科技有限公司	2	33.33%	52.28	31.71%	1个月
3	郑州冠瑞医疗科技有限公司	7	9.59%	13.62	9.60%	1个月
4	济南嘉拓商贸有限公司	-	-	-	-	2个月
5	新疆东康电子设备有限公司	6	19.35%	36.07	28.38%	2个月
	平均值	-	12.46%	-	13.94%	1.4个月

2019年，公司前五大不装机产品经销商一般根据终端客户的需求、自身资金实力和销售计划等因素综合考虑进行备货，实现终端销售平均所用时间为1.4个月。2019年末，公司前五大不装机产品经销商的平均库存数量占当期销售数量的比例为12.46%，平均库存金额占当期销售金额的比例为13.94%，占比均较低，库存合理。

3) 耗材及配件

报告期内，耗材及配件无需安装验收，以经销商或经销商指定的终端等签收的时点作为收入确认的时点，从发货至签收的平均所用时间为1周以内。2019年度公司前五大耗材及配件经销商的库存及实现终端销售平均所用时间的情况如下：

排名	经销商名称	数量		金额		实现终端销售平均所用时间
		库存数量(件)	占当期销售数量的比例	库存金额(万元)	占当期销售金额的比例	
1	广州日建医疗科技有限公司	16,241	15.50%	33.15	10.93%	3个月
2	杭州浙盈贸易有限公司	2,831	3.63%	6.89	3.28%	1个月
3	厦门楷祥医疗科技有限公司	834	1.44%	2.93	1.55%	3个月

排名	经销商名称	数量		金额		实现终端销售平均所用时间
		库存数量 (件)	占当期销售数量的比例	库存金额 (万元)	占当期销售金额的比例	
4	湖南恒立医疗设备有限公司	10,375	20.46%	26.28	14.52%	3个月
5	昆明雅骏康科技有限公司	19,230	33.17%	70.62	41.14%	3个月
	平均值	-	14.84%		14.28%	2.6月

2019 年公司前五大耗材及配件经销商一般根据终端客户的需求、自身资金实力和销售计划等因素综合考虑进行备货，实现终端销售平均所用时间为 2.6 个月。2019 年末，公司前五大耗材及配件经销商的平均库存数量占当期销售数量的比例为 14.84%，占比较低，平均库存金额占当期销售金额的比例为 14.28%，占比均较低，库存合理。”

（二）与经销商的合作模式，是否有长期框架协议，是否有长期稳定合作关系，市场推广方式，市场推广费等费用的承担方式，经销商的遴选标准、层级设置情况，是否存在地域划分，是否存在不同层级经销商互相转售的情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）主要经营模式”之“5、销售模式”补充披露如下：

“（1）经销模式类型

报告期内，公司采取买断式经销模式，即公司将产品销售给经销商，再由经销商自主对外销售至下游或终端客户。报告期内，公司一般与授权经销商签订年度经销协议，而非签订长期框架协议。报告期内，公司与主要经销商建立了相对稳定的合作关系，报告期内持续与公司交易的经销商的数量为 209 家，收入占比均在 55%以上；近 2 年持续与公司交易的经销商的数量为 362 家，收入占比均在 75%以上。

（2）市场推广模式

报告期内，公司市场推广方式主要包括学术推广和品牌推广。

公司学术推广包括学术培训和临床研究两类，主要目的是培育市场，促进终端客户了解产品的使用价值并产生购买意愿，其中，学术培训包括专题工作坊、学术沙龙和科室会，主要是为了促进医生、治疗师及其他人员对公司产品原理、使用方法及应用效果的理解，提高相关人员对产品的规范化应用；临床研究主要是参与国内指南和专家共识的编写，协助开展多中心的临床研究、协助翻译国外的专著和文献等；公司品牌推广主要是公司通过经销商培训会、区域会议、展览会、网络推广等形式进行市场推广。

报告期内，公司市场推广费由学术推广费和品牌推广费组成，其中，学术推广费用主要为学术培训费；品牌推广费主要包括会议费、展览费、业务宣传费和技术服务费等，均由公司承担。

（3）经销商的遴选标准

公司经销商销售医疗器械产品需要具备《医疗器械经营企业许可证》或 II 类医疗器械经营备案凭证，经营范围需覆盖公司产品，同时，公司还结合经销商的销售团队、资金实力、企业信用及合作意愿等因素考核其是否有资质成为公司的经销商。

（4）经销商的层级及地域划分

报告期内，公司区别不同产品类别，按是否授予经销区域、是否承担销售任务等将经销商分为授权经销商和一般经销商两个级别，同一层级下不再设置层级进行管理，但授权经销商和一般经销商可自行发展二级经销商。报告期内，授权经销商和一般经销商可以向二级经销商销售产品，除此之外不存在不同层级经销商互相转售的情形。

对于授权经销商，公司一般通过签订经销协议的方式，约定其授权经销区域，授权经销商仅可在授权范围内销售；对于一般经销商，公司未约定其授权经销区域。

报告期内，公司授权经销商与一般经销商的主要区别如下：

项目	授权经销商	一般经销商
框架协议	年度经销协议	无年度经销协议
销售任务	有销售任务要求	无销售任务要求
区域保护	有区域保护	无区域保护
保证金	有保证金	无保证金
是否考核	有考核	不考核
价格政策	授权价格	高于授权价格
	或在授权价格基础上，根据采购金额、产品型号、数量、付款方式及当地市场竞争情况，协商确定	根据采购金额、产品型号、数量、付款方式及当地市场竞争情况，协商确定
返利政策	有返利政策	无返利政策
市场推广政策	1、主要包括学术推广和品牌推广 2、学术推广：采用专题工作坊、学术沙龙、科室会等贴近终端客户的方式进行推广及培训 3、品牌推广：通过经销商培训会、区域会议、展览会等品牌推广方式助力经销商	1、主要包括学术推广和品牌推广 2、学术推广：采用专题工作坊、学术沙龙、科室会等贴近终端客户的方式进行推广及培训 3、品牌推广：通过经销商培训会、展览会等品牌推广方式助力经销商

”

（三）产品定价方式（包括发行人向经销商销售、终端销售价格），是否附有退换货条款，关于产品的质保约定，报告期内实际退换货情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）主要经营模式”之“5、销售模式”补充披露如下：

“（5）产品定价方式

公司对经销商采取市场化的定价原则进行产品定价，主要依据产品的研发周期、技术壁垒、生产成本、销售管理成本以及售后维护成本等维度对产品定价，并根据国家关于医疗器械采购相关政策、产品成交价格变化以及竞争对手定价等进行相应的调整。

在前述产品定价的基础上，公司给予经销商一定的利润空间，同时参考竞

品终端销售价格，制定产品的终端指导价格。

（6）退换货情况

公司与经销商采用买断式销售模式，双方签订的经销协议、购销合同或销售订单中不附有退换货条款，主要产品的核心部件的保修期一般为 1 年，其他配件保修 3 个月。报告期内，公司存在个别客户因机型变更、客户选错型号，或因运输导致产品损坏等原因而发生退换货情况。

报告期各期，公司退换货情况如下：

单位：万元			
项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退货金额	123.47	99.33	58.40
换货金额	189.97	183.23	116.50
退换货金额	313.44	282.56	174.89
营业收入	31,887.32	20,778.15	14,449.51
退换货比率	0.98%	1.36%	1.21%

”

（四）发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标，是否存在与业绩相关的奖励措施、返利政策，发行人对经销商的各期返利金额，返利的会计核算方法

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）主要经营模式”之“5、销售模式”补充披露如下：

“（7）业绩考核

报告期内，公司一般通过与授权经销商签订经销协议的形式，约定年度业绩考核指标，每年度终了，公司对经销商的年度业绩指标完成情况、市场开拓情况以及是否合法经营，履行协议约定条款等方面进行考核。报告期内，授权经销商完成年度任务且到达目标采购金额，会获得采购金额一定比例的返利。

（8）销售返利

报告期内，公司主要根据销售任务、授权经营区域保护等情况给予经销商一定金额的销售返利，用于抵减经销商以后采购产品的货款。

报告期内，公司具体返利政策如下：

类别	具体政策
销售任务	完成年度任务且达到目标采购金额，会获得采购金额一定比例的返利
	未完成季度考核任务，采购价格上浮，全年完成任务，返还上浮价格部分
	部分产品累计销售达到一定数量，享受一定价格优惠，返还实际采购价格与优惠价格的差额部分；部分大单享受一定金额的返利
授权经销区域保护	其他经销商在已授权经销区域内，直接向公司采购产品，其他经销商采购产品价格高于授权经销商采购价格的差价部分由授权经销商享有，公司以返利的形式返还

报告期各期，公司销售返利的具体情况如下：

单位：万元			
项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本期计提经销商返利金额	357.87	143.85	195.89
经销商本期使用返利金额	288.81	193.70	167.61
返利金额对当期损益影响金额	-69.06	49.85	-28.28

报告期内，公司根据销售返利政策计提销售返利，冲减当期销售收入，会计分录为：借：主营业务收入贷：递延收益；经销商实际使用返利，确认销售收入时，借：递延收益贷：主营业务收入。”

（五）发行人关于经销商销售过程是否采取一定的合规管理措施

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）主要经营模式”之“5、销售模式”补充披露如下：

“（9）合规管理

公司主要通过以合同条款约束，同时结合培训讲座的方式对经销商销售过

程给予一定的合规管理，具体情况如下：

1) 合同约束

公司在与经销商进行买卖销售时，均会在双方签订的购销合同中明确要求各经销商：需依法依规开展商业活动。在销售本公司产品过程中，不得以任何形式向监管部门、医疗机构、医务人员等相关人员输送不正当利益。在医疗器械产品涉及的原料采购、批发零售、广告宣传、招投标过程中，不得通过不正当手段获取商业机会或商业利益。不得进行《中华人民共和国反不正当竞争法》、《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等法律、司法解释、法规和规章中以列举、概括方式界定的其他商业贿赂行为。

2) 培训讲座

公司定期或不定期开展针对经销商的业务与产品类培训讲座，在培训中，公司会对行业中较为典型的不合规销售案例进行剖析与讲解，并强调相关不合规事项可能会造成的潜在危害和法律风险；同时，公司还会敦促相关经销商合法经营，完善相关内控制度，加强职业操守，不断提升自身的合规与风控意识。”

（六）医用耗材实施“两票制”政策可能对发行人销售的具体影响，包括但不限于受影响的产品类别、终端客户的类别等

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）主要经营模式”之“5、销售模式”补充披露如下：

“（10）两票制影响

“两票制”指药品、医药耗材从生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。目前，“两票制”改革主要集中在药品流通领域，医疗器械领域的“两票制”主要针对高值医用耗材，尚未延伸至设备类产品领域。

报告期内，公司医用耗材“两票制”仅在陕西省等少数地区实施，受影响

的耗材主要为阴道电极、盆底肌肉康复器等。报告期各期，公司受两票制影响的耗材收入金额分别为 19.77 万元、89.04 万元和 49.79 万元，金额较小。

若医用耗材“两票制”改革继续在更多的地区推进，将主要影响医用耗材流通环节，压缩医用耗材生产企业至终端医院的流通层级，不具备直接对接厂商和终端客户能力的小规模经销商将被逐步淘汰，具备终端渠道优势、资金优势和服务优势的经销商将取得优势地位，但对产品的终端市场需求不会产生较大影响。报告期内，公司医用耗材的终端客户主要为采购公司设备的医疗机构。目前，医疗设备尚不受“两票制”的影响，医用耗材实施“两票制”政策对公司终端客户的类别无重大影响。

公司将关注医用耗材“两票制”的推进计划，支持和鼓励经销商做大做强，提前选择市场影响力较大的经销商加强合作、提前布局，保障产品的正常销售。同时，公司将加强对内部营销人员的培训力度，适时扩充营销队伍。”

二、请发行人说明：（1）报告期内发行人及经销商是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，发行人或其工作人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况，发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度及其执行情况；（2）报告期各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入，大额经销商退出的主要原因；（3）报告期各期对单个经销商销售收入的分布情况；（4）经销商是否存在同发行人及其关联方的关联关系或其他可能输送不正当利益的特殊关系，经销商是否为曾为发行人员工。

回复：

（一）报告期内发行人及经销商是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，发行人或其工作人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况，发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度及其执行情况

报告期内，公司及经销商不存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，公司或工作人员不存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况。且公

司针对前述行为特此制定了相关内部管理制度，具体情况如下：

1、公司制定并实施了《关于禁止商业贿赂等行为的相关规定》

公司已针对商业贿赂等相关不正当竞争行为实施了相关内控制度，规定中明确了7种商业贿赂的类型，并要求公司任何部门或个人在销售或者购买商品时不得收受或者索取贿赂；此外，规定还要求涉及对外业务的相关工作人员认真学习《中华人民共和国反不正当竞争法》等相关法律法规，不断增强自身的法制意识和法制观念；最后，根据规定要求，公司已设置反商业贿赂工作组，并公开了反商业贿赂举报电话和邮箱，接受公司人员对商业贿赂的相关咨询。

2、公司高级管理人员和销售业务人员均签署《廉洁声明》

为从根源杜绝相关贿赂的发生，并提升相关人员反商业贿赂的责任意识，公司要求全体高级管理人员和销售业务人员均签署了《廉洁声明》，承诺在业务开展过程中不会从事不正当竞争或者商业贿赂的行为。

3、公司不定期对销售人员开展反商业贿赂的相关培训

报告期内，公司不定期组织销售人员开展销售管理内控制度、反商业贿赂和反不正当竞争等相关法律法规的培训工作，同时引用具体案例进行剖析与讲解，培训效果良好，公司销售人员已学习掌握了公司涉及商业贿赂的内部制度以及国家有关法律法规的具体规定。

（二）报告期各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入，大额经销商退出的主要原因

报告期各期，公司经销商进入、退出及存续情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初经销商数量（家）	827	727	545
本期进入经销商数量（家）	434	498	477
其中：收入大于 50 万元	44	28	12

收入小于 10 万元	315	342	346
本期退出经销商数量（家）	465	398	295
其中：收入大于 50 万元	9	4	1
收入小于 10 万元	340	320	247
期末存续经销商数量（家）	796	827	727

报告期各期末，公司经销商数量分别为 727 家、827 家和 796 家，数量众多，主要原因系：（1）公司终端客户主要为公立医院、民营医院及其他机构，遍布全国各地，同时公司主要以地市为单位向经销商授予经销区域，因此公司需有众多的经销商去覆盖全国各地的终端客户；（2）报告期内，采购公司耗材及配件等金额较低产品的经销商数量众多，报告期各期，采购金额小于 10 万元的经销商数量分别为 480 家、513 家和 515 家，占各期末存续经销商数量的比例分别为 66.02%、62.03%和 64.70%，但销售金额占比仅为 9.52%、5.81%和 2.60%。

报告期各期，公司经销商进出数量较多，其中，进入数量分别为 477 家、498 家和 434 家；退出数量分别为 295 家、398 家和 465 家，主要为收入小于 10 万元的经销商。报告期内，公司收入大于 50 万元主要经销商的进出数量相对稳定，其中，进入数量分别为 12 家、28 家和 44 家；退出数量分别为 1 家、4 家和 9 家，进入家数大于退出家数。报告期内，50 万元以上的大额经销商增加的主要原因系公司积极加大市场开发和经销网络建设力度，渠道覆盖率及覆盖范围不断提高；50 万元以上的大额经销商减少的主要原因系经销商业务转型或自身经营策略变化而不再合作或基于商务原因双方未能达成继续合作意向。

报告期内，公司收入 50 万元以上的经销商为公司主要经销商，贡献了公司大部分收入，其变动情况更能真实反映公司经销商进入、退出及存续情况。以下选取 2016 至 2019 年度任一年度经销收入大于 50 万元的经销商作为样本，统计结果如下：

项目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初存续	数量（家）	151	119	82

经销商	经销收入(万元)	15,933.72	9,751.61	5,562.41
	平均经销收入(万元)	105.52	81.95	67.83
本期进入经销商	数量（家）	45	44	41
	经销收入(万元)	4,883.74	2,961.47	1,913.33
	平均经销收入(万元)	108.53	67.31	46.67
	本期增加经销商数量占期初存续经销商数量的比例	29.80%	36.97%	50.00%
	本期增加经销收入占期初存续经销商经销收入的比例	30.65%	30.37%	34.40%
本期退出经销商	数量（家）	18	12	4
	经销收入（万元）	961.88	409.12	149.96
	平均经销收入（万元）	53.44	34.09	37.49
	本期减少经销商数量占期初存续经销商数量的比例	12.00%	10.08%	4.88%
	本期减少经销收入占期初存续经销商经销收入的比例	6.03%	4.20%	2.70%
期末存续经销商	数量（家）	178	151	119
	经销收入（万元）	27,905.45	15,933.72	9,751.61
	平均经销收入（万元）	156.77	105.52	81.95

注：1、期初存续经销商的数量、经销收入为上年度与公司发生交易的经销商数量、经销收入；
2、期末存续经销商的数量、经销收入为本年度与公司发生交易的经销商数量、经销收入；
3、本期进入经销商的经销收入为本期新进经销商本年度与公司发生的交易金额；
4、本期退出经销商的经销收入为本期退出经销商上年度与公司发生的交易金额。

如上表所示，曾在 2016 至 2019 年度任一年度经销收入大于 50 万元的经销商，在报告期各期与公司发生交易的数量分别为 119 家、151 家和 178 家，经销收入分别为 9,751.61 万元、15,933.72 万元和 27,905.45 万元，占各期经销收入的比例分别为 71.15%、77.68%和 88.83%，占比较高。报告期内，上述经销商主要为授权经销商，进出较为稳定。报告期各期，公司进入经销商的数量、经销收入和平均经销收入均大于退出经销商的数量、经销收入和平均经销收入，同时随着公司经营规模的扩大，各期存续经销商的数量、平均经销收入均逐年增长。

报告期内，与公司持续存在业务往来的经销商数量及销售收入的情况如下：

期间	项目	数量（家）	金额（万元）		
			2019 年度	2018 年度	2017 年度
近 3 年	数量/金额	209	17,672.38	13,087.42	9,421.01
	经销收入占比	-	56.26%	63.80%	68.73%
近 2 年	数量/金额	362	24,343.41	16,702.43	-
	经销收入占比	-	77.49%	81.43%	-

近三年，与公司持续存在业务往来的经销商数量为 209 家，经销收入分别为 9,421.01 万元、13,087.42 万元和 17,672.38 万元，逐年增长，占各期经销收入的比例分别为 68.73%、63.80%和 56.26%，均在 55%以上，占比相对较高；近二年，与公司持续存在业务往来的经销商数量为 362 家，经销收入分别为 16,702.43 万元和 24,343.41 万元，占各期经销收入的比例分别为 81.43%和 77.49%，均在 75%以上，占比相对较高，客户较为稳定。

（三）报告期各期对单个经销商销售收入的分布情况

报告期各期，公司对单个经销商销售收入的分布情况如下：

项目	2019 年度				2018 年度				2017 年度			
	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比
100 万以上	84	10.55%	22,853.88	72.75%	52	6.29%	11,278.35	54.98%	32	4.40%	6,355.95	46.37%
50 万-100 万元	62	7.79%	4,518.95	14.39%	48	5.80%	3,394.51	16.55%	29	3.99%	2,136.31	15.59%
10 万-50 万元	135	16.96%	3,224.04	10.26%	214	25.88%	4,646.65	22.65%	186	25.58%	3,909.69	28.52%
10 万元以下	515	64.70%	816.91	2.60%	513	62.03%	1,192.37	5.81%	480	66.02%	1304.61	9.52%
合计	796	100.00%	31,413.77	100.00%	827	100.00%	20,511.88	100.00%	727	100.00%	13,706.55	100.00%

如上表所示，报告期内，公司对单个经销商销售收入的分布主要集中在 10 万元以上，约 35%的经销商贡献了公司 90%以上的经销收入。报告期各期，公司 10 万元以上的经销商数量分别为 247 家、314 家和 281 家，占各期经销商数量的比例分别为 33.98%、37.97%和 35.30%；经销收入分别为 12,401.94 万元、19,319.51 万元和 30,596.86 万元，占各期经销收入的比例分别为 90.48%、94.19%和 97.40%。

（四）经销商是否存在同发行人及其关联方的关联关系或其他可能输送不正当利益的特殊关系，经销商是否为曾为发行人员工

报告期内，公司前员工参与成立且与公司存在经营往来的经销商情况如下：

姓名	离职日期	离任职务	前员工相关的经销商名称	经销商成立日期	与经销商关联关系
丁立华	2013 年 8 月	销售人员	南京裕邦医疗器械有限公司	2014 年 1 月	股东、执行董事
许建兵	2014 年 12 月	销售人员			监事
刘兆凤	2014 年 1 月	销售人员	南京睿琪慧达电子科技有限公司	2014 年 2 月	股东
于纪良	2015 年 1 月	销售人员			监事
刘兆凤	2014 年 1 月	销售人员	南京百萃医疗器械有限公司	2018 年 1 月	执行董事、股东
于纪良	2015 年 1 月	销售人员			监事
冯伟	2012 年 1 月	销售人员	南京新发现医疗科技有限公司	2015 年 1 月	股东、执行董事、总经理
王青	2008 年 1 月	销售人员			股东
王青	2008 年 1 月	销售人员	南京宁诚医疗器械有限公司	2008 年 4 月	法人、股东
董炳峦	2008 年 2 月	销售人员	南京爱立健医疗科技有限公司	2011 年 4 月	股东、监事
梅百群	2010 年 1 月	销售人员	南京百邦医疗器械有限公司	2010 年 2 月	股东、执行董事、总经理
王彪	2008 年 7 月	销售人员	四川美银创通医疗科技有限公司	2016 年 8 月	监事、股东
			成都宁思嘉信生物技术有限公司	2009 年 8 月	执行董事兼总经理、法人、股东
朱正兵	2008 年 12 月	销售人员	广州弘瑞医疗科技有限公司	2007 年 9 月	股东（2018 年 12 月退出）
吴迪	2014 年 1 月	销售人员	南京嘉洋医疗科技有限公司	2015 年 7 月	股东

报告期内，公司前员工参与成立且与公司存在经营往来的经销商共有 11 家，涉及发行人前员工共计 11 人，相关人员与公司主要股东以及董事、监事以及核

心技术人员均不存在关联关系，且离职日期均在报告期外。截至 2019 年 12 月 31 日，公司销售人员为 122 人，前述情形涉及员工占销售人员比例较低，且报告期内不存在销售人员离职成为公司经销商的情形。

报告期各期，公司向前员工关联经销商销售金额分别为 555.15 万元、636.28 万元和 957.81 万元，占公司营业收入的比例分别为 3.84%、3.06%和 3.00%，总体呈下降趋势。报告期内，公司向前员工关联经销商销售产品与同期同类经销商销售同类产品的价格政策一致，不存在特别优惠。公司存在向前员工关联经销商销售商品的情形不会对其生产经营造成重大不利影响。

报告期内，除上述前员工关联的经销商外，公司及其关联方与经销商不存在关联关系或其他可能输送不正当利益的特殊关系。

5.2 关于终端客户

公司产品主要应用于盆底及产后康复、神经康复和精神康复，主要通过经销商销往终端客户。其中盆底及产后康复终端客户主要包括综合医院及专科医院的妇产科、妇保科、计划生育服务中心、产后康复中心、盆底康复中心、泌尿科、肛肠科以及月子会所等科室或专业机构；神经康复的终端客户主要包括综合医院及专科医院的精神科、康复科等；精神康复的终端客户主要包括综合医院及专科医院的精神科、心理科、睡眠中心、康复科、神经科、儿保科等。

请发行人披露其主要产品最终销售情况，包括覆盖的机构数量、各类别机构的比例。

请发行人：（1）进一步按主要产品分类分别列表说明其产品终端销售往综合医院（区分三甲和其他）、专科医院、民营医院、康复机构、其他专业机构、月子中心等机构的数量、销售情况，包括销售金额、占比；（2）分析最终客户购买力、结构变化和销售波动情况，是否有医保支付，如有，请详细说明。

回复：

一、请发行人披露其主要产品最终销售情况，包括覆盖的机构数量、各类别机构的比例

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人产品销售情

况和主要客户”之“（一）主要产品的产销情况”之“1、主要产品产能、产量、销售、产销率情况”补充披露如下：

“（2）终端销售的情况

报告期内，公司通过终端客户的验收报告及经销商上报的终端销售情况，统计了主要产品的最终销售情况。报告期各期，公司统计终端销售收入分别为 11,499.33 万元、17,649.02 万元和 25,216.13 万元，占各期营业收入的比例分别为 79.58%、84.94%和 79.08%。报告期各期，上述销售收入主要集中在公立医院和民营医院，其中，公立医院销售收入占比分别为 75.58%、75.22%和 67.79%；同时公司积极开拓月子中心等其他市场，其他市场的销售收入占比逐年提升，分别为 8.16%、12.09%和 20.07%，具体销售情况如下：

项目	2019 年度				2018 年度				2017 年度			
	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比
公立医院	1,539	57.17%	17,092.82	67.79%	1,296	67.46%	13,275.38	75.22%	1,071	73.66%	8,690.73	75.58%
其中：三甲	369	13.71%	4,360.78	17.29%	310	16.14%	3,358.23	19.03%	304	20.91%	2,432.68	21.15%
综合医院(其他)	799	29.68%	8,273.71	32.81%	670	34.88%	6,514.54	36.91%	511	35.14%	4,189.96	36.44%
专科医院(其他)	371	13.78%	4,458.32	17.68%	316	16.45%	3,402.61	19.28%	256	17.61%	2,068.10	17.98%
民营医院	317	11.78%	3,061.83	12.14%	300	15.62%	2,240.61	12.70%	241	16.57%	1,870.36	16.26%
其中：民营综合医院	162	6.02%	1,426.78	5.66%	136	7.08%	829.79	4.70%	105	7.22%	828.70	7.21%
康复机构	155	5.76%	1,635.06	6.48%	164	8.54%	1,410.82	7.99%	136	9.35%	1,041.66	9.06%
其他	836	31.05%	5,061.48	20.07%	325	16.92%	2,133.04	12.09%	142	9.77%	938.24	8.16%
其中：月子中心等院外机构	784	29.12%	4,578.75	18.16%	280	14.58%	1,746.29	9.89%	76	5.23%	412.75	3.59%
其他专业机构	52	1.93%	482.73	1.91%	45	2.34%	386.75	2.19%	66	4.54%	525.49	4.57%
合计	2,692	100.00%	25,216.13	100.00%	1,921	100.00%	17,649.02	100.00%	1,454	100.00%	11,499.33	100.00%

注：1、三甲包括综合医院和专科医院的三甲；2、综合医院含基层医疗机构；3、专科医院含妇幼保健院、专科医院。”

二、进一步按主要产品分类分别列表说明其产品终端销售往综合医院（区分三甲和其他）、专科医院、民营医院、康复机构、其他专业机构、月子中心等机构的数量、销售情况，包括销售金额、占比

1、电刺激

项目	2019 年度				2018 年度				2017 年度			
	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比
公立医院	926	50.49%	7,345.69	56.76%	805	62.99%	6,632.50	69.78%	698	73.63%	5,419.40	76.65%
其中：三甲	188	10.25%	1,715.97	13.26%	153	11.97%	1,408.35	14.82%	175	18.46%	1,483.18	20.98%
综合医院（其他）	539	29.39%	4,082.02	31.54%	470	36.78%	3,628.20	38.17%	377	39.77%	2,753.85	38.95%
专科医院（其他）	199	10.85%	1,547.70	11.96%	182	14.24%	1,595.95	16.79%	146	15.40%	1,182.37	16.72%
民营医院	166	9.05%	1,146.97	8.86%	187	14.63%	1,099.89	11.57%	160	16.88%	1,106.34	15.65%
其中：民营综合医院	94	5.13%	645.63	4.99%	99	7.75%	537.57	5.66%	77	8.12%	558.71	7.90%
康复机构	72	3.93%	501.34	3.87%	88	6.89%	562.32	5.92%	83	8.76%	547.63	7.75%
其他	742	40.46%	4,448.09	34.37%	286	22.38%	1,772.48	18.65%	90	9.49%	544.96	7.71%
其中：月子中心等院外机构	731	39.86%	4,412.04	34.09%	273	21.36%	1,707.58	17.97%	73	7.70%	410.43	5.80%
其他专业机构	11	0.60%	36.04	0.28%	13	1.02%	64.90	0.68%	17	1.79%	134.53	1.90%
合计	1,834	100.00%	12,940.75	100.00%	1,278	100.00%	9,504.87	100.00%	948	100.00%	7,070.70	100.00%

注：1、三甲包括综合医院和专科医院的三甲 2、综合医院含基层医疗机构；3、专科医院含妇幼保健院、专科医院。

报告期内，电刺激类产品的终端销售主要集中在公立医院和民营医院，同时公司积极开拓院外市场，月子中心等院外机构的销售收入占比逐年提高。

2、磁刺激

项目	2019 年度				2018 年度				2017 年度			
	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比
公立医院	304	83.29%	5,784.42	85.07%	194	87.00%	3,627.49	88.52%	68	80.00%	1,207.72	81.18%
其中：三甲	88	24.11%	1,679.46	24.70%	55	24.66%	1,047.81	25.57%	25	29.41%	396.79	26.67%
综合医院（其他）	151	41.37%	2,851.74	41.94%	99	44.39%	1,771.58	43.23%	31	36.47%	594.09	39.93%
专科医院（其他）	65	17.81%	1,253.21	18.43%	40	17.94%	808.10	19.72%	12	14.12%	216.84	14.58%
民营医院	43	11.78%	778.36	11.45%	21	9.42%	346.70	8.46%	13	15.29%	204.79	13.77%
其中：民营综合医院	17	4.66%	293.87	4.32%	8	3.59%	131.05	3.20%	6	7.06%	82.31	5.53%
康复机构	26	7.12%	484.49	7.13%	13	5.83%	215.66	5.26%	7	8.24%	122.48	8.23%
其他	18	4.93%	236.74	3.48%	8	3.59%	123.88	3.02%	4	4.71%	75.21	5.06%
其中：月子中心等院外机构		0.00%	0.00	0.00%		0.00%	0.00	0.00%		0.00%	0.00	0.00%
其他专业机构	18	4.93%	236.74	3.48%	8	3.59%	123.88	3.02%	4	4.71%	75.21	5.06%
合计	365	100.00%	6,799.52	100.00%	223	100.00%	4,098.07	100.00%	85	100.00%	1,487.72	100.00%

注：1、三甲包括综合医院和专科医院的三甲；2、综合医院含基层医疗机构；3、专科医院含妇幼保健院、专科医院。

报告期内，磁刺激类产品的终端销售主要集中在公立医院和民营医院，其他机构的销售收入占比较低。

3、电生理

项目	2019 年度				2018 年度				2017 年度			
	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比	数量 (家)	数量 占比	金额 (万元)	金额 占比
公立医院	207	66.99%	2,285.64	68.91%	154	65.53%	1,821.98	68.38%	150	64.66%	1,661.41	67.13%
其中：三甲	61	19.74%	582.48	17.56%	44	18.72%	555.19	20.84%	42	18.10%	413.10	16.69%
综合医院（其他）	73	23.62%	776.96	23.42%	61	25.96%	718.39	26.96%	55	23.71%	667.40	26.97%
专科医院（其他）	73	23.62%	926.21	27.92%	49	20.85%	548.40	20.58%	53	22.84%	580.91	23.47%
民营医院	79	25.57%	859.25	25.90%	61	25.96%	685.63	25.73%	49	21.12%	527.91	21.33%
其中：民营综合医院	36	11.65%	371.96	11.21%	15	6.38%	148.24	5.56%	17	7.33%	183.50	7.41%
康复机构	43	13.92%	487.29	14.69%	46	19.57%	537.39	20.17%	32	13.79%	344.40	13.92%
其他	23	7.44%	172.03	5.19%	20	8.51%	157.05	5.89%	33	14.22%	285.64	11.54%
其中：月子中心等院外机构		0.00%	0.00	0.00%		0.00%	0.00	0.00%		0.00%	0.00	0.00%
其他专业机构	23	7.44%	172.03	5.19%	20	8.51%	157.05	5.89%	33	14.22%	285.64	11.54%
合计	309	100.00%	3,316.92	100.00%	235	100.00%	2,664.66	100.00%	232	100.00%	2,474.96	100.00%

注：1、三甲包括综合医院和专科医院的三甲；2、综合医院含基层医疗机构；3、专科医院含妇幼保健院、专科医院。

报告期内，电生理类产品的终端销售主要集中在公立医院和民营医院，其他机构的销售收入占比较低。

三、分析最终客户购买力、结构变化和销售波动情况，是否有医保支付，如有，请详细说明

报告期内，公司终端客户销售金额、销售金额占比和平均销售金额情况如下：

单位：万元

终端类别	销售金额			销售金额占比			平均销售金额		
	2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度
公立医院	17,092.82	13,275.38	8,690.73	67.79%	75.22%	75.58%	11.11	10.24	8.11
其中：三甲	4,360.78	3,358.23	2,432.68	17.29%	19.03%	21.15%	11.82	10.83	8.00
综合医院（其他）	8,273.71	6,514.54	4,189.96	32.81%	36.91%	36.44%	10.36	9.72	8.20
专科医院（其他）	4,458.32	3,402.61	2,068.10	17.68%	19.28%	17.98%	12.02	10.77	8.08
民营医院	3,061.83	2,240.61	1,870.36	12.14%	12.70%	16.26%	9.66	7.47	7.76
其中：民营综合医院	1,426.78	829.79	828.70	5.66%	4.70%	7.21%	8.81	6.10	7.89
康复机构	1,635.06	1,410.82	1,041.66	6.48%	7.99%	9.06%	10.55	8.60	7.66
其他	5,061.48	2,133.04	938.24	20.07%	12.09%	8.16%	6.05	6.56	6.61
其中：月子中心等院外机构	4,578.75	1,746.29	412.75	18.16%	9.89%	3.59%	5.84	6.24	5.43
其他专业机构	482.73	386.75	525.49	1.91%	2.19%	4.57%	9.28	8.59	7.96
合计	25,216.13	17,649.02	11,499.33	100.00%	100.00%	100.00%	9.37	9.19	7.91

报告期内，受益于康复医疗器械市场的持续增长，同时得益于公司产品具有较强竞争力，公司主要终端客户采购金额逐年增长。

报告期各期，公司终端客户的平均采购金额分别为 7.91 万元、9.19 万元和 9.37 万元，整体购买力不断增强。报告期内，公司公立医院的销售占比分别为 75.58%、75.22%和 67.79%，其中，三甲医院销售占比分别为 21.15%、19.03%和 17.29%，是公司主要终端客户，占比持续降低主要是由于公司的其他类别尤其是月子中心等院外机构的销售金额大幅增长，拉低了整体占比所致。相较于其他类别终端客户，公立医院基于全面预算管理制度制定收支平衡的年度预算，其购买力相对稳定，尤其是三甲医院集中了该地区最为优质的医疗资源，具备较强的购买力。

报告期内，公司终端客户结构呈现出以公立医院为主，销售金额逐年稳步上升，但销售占比逐年下降，民营医院相对稳定，月子中心等院外机构销售占比上升较快的趋势。公司产品主要应用于盆底及产后康复、神经康复和精神康复等领域，终端客户主要为医院及其他康复机构。报告期内，受益于二胎政策放开的影响以及人民康复意识的不断提高，盆底及产后康复领域的需求不断增长，同时公司适时推出院外产品，积极拓展院外市场，带动月子中心等院外机构采购需求不断增长。报告期内，公司终端客户结构的变化与公司产品市场需求的变化一致，无异常。

报告期内，公司产品的治疗服务纳入医保范围，具体内容详见问题“15、关于发行人产品”之“15.1 关于竞争状况”之“（四）发行人各产品是否纳入医保及相关情况”。

5.3 关于主要客户

招股说明书披露，2019 年 1-6 月发行人前五大客户均不是报告期内 2016-2018 年发行人前五大客户；报告期内前五大客户销售占比为 14.06%、13.01%、11.41%、12.01%。请发行人说明：（1）报告期各期发行人向 2019 年 1-6 月前五大客户的销售情况，2019 年 1-6 月对该前五大客户的销售增长较快的原因及合理性，2019 年上半年对 2016-2018 年前五大客户的销售情况；（2）对单一客户销售占比较低的原因，发行人的客户粘性；（3）报告期各期发行人前十大客户的销售情况。

回复：

一、报告期各期发行人向 2019 年 1-6 月前五大客户的销售情况，2019 年 1-6 月对该前五大客户的销售增长较快的原因及合理性，2019 年上半年对 2016-2018 年前五大客户的销售情况

1、报告期内，公司向 2019 年 1-6 月前五大客户的销售情况

单位：万元

排名	2019 年 1-6 月前五大客户名称	2019 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	郑州冠瑞医疗科技有限公司	415.66	1,062.74	168.38	16.92

2	福建省致远医疗投资有限公司	327.59	1,092.66	8.53	-
3	新疆东康电子设备有限公司	322.75	552.52	47.56	55.62
4	杭州浙盈贸易有限公司	319.80	756.97	419.70	270.61
5	重庆亿欧医疗器械有限公司	296.52	703.85	324.93	132.21
合计		1,682.33	4,168.75	969.11	475.36

2、公司对 2019 年 1-6 月前五大客户的销售额增长较快的原因及合理性

排名	2019 年 1-6 月前五大客户名称	增长原因
1	郑州冠瑞医疗科技有限公司	(1)授权区域扩大,增加了商丘,洛阳,驻马店等区域; (2)市场细分,如专门开发基层医疗市场,泌尿科市场以及民营医疗机构;(3)销售队伍扩大,建立自己的服务团队和医学团队,持续增加营销的投入
2	福建省致远医疗投资有限公司	(1)福建致远在广东和福建省有很好的市场覆盖; (2)福建致远指派专业的销售团队,积极进行产品的市场推广
3	新疆东康电子设备有限公司	(1)授权区域较大,包括整个新疆地区;(2)新疆东康自身经营改善,市场覆盖力度增加
4	杭州浙盈贸易有限公司	(1)授权区域扩大,新增嘉兴、舟山、绍兴、金华等地区;(2)杭州浙盈实力增长,业务能力增强
5	重庆亿欧医疗器械有限公司	(1)授权区域扩大,新增四川和贵州的几个地区; (2)重庆亿欧 2016 年进入该行业,做了 3 年的市场铺垫,2019 年业务更熟练,业务能力增强

3、报告期内,公司对 2016-2018 年前五大客户的销售情况;

单位: 万元

2016-2018 年前五大客户名称	2019 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
广州日建医疗科技有限公司	224.01	655.52	449.53	407.91
昆明雅骏康科技有限公司	266.52	607.59	513.98	315.76
北京康馨德尔医疗设备有限公司	261.76	562.73	547.68	532.15
济南嘉拓商贸有限公司	184.30	416.67	318.77	218.64
武汉精诚宏业医疗设备有限公司	168.48	275.66	424.69	348.64
杭州厚思贸易有限公司	100.49	175.91	436.23	276.01
南京宁诚医疗器械有限公司	5.90	7.97	34.11	124.32
北京市普慈医疗技术有限公司	-	-	-	28.29

合计	1,211.45	2,702.05	2,724.98	2,251.71
----	----------	----------	----------	----------

报告期各期，公司 2016 至 2018 年度前五大客户大部分与公司持续合作，销售收入之和分别为 2,251.71 万元、2,724.98 万元和 2,702.05 万元，其中，部分客户退出或逐渐减少与公司合作，主要系自身业务转型或自身经营策略变化所致。

二、对单一客户销售占比较低的原因，发行人的客户粘性

报告期内，公司主要采取买断式经销模式，即公司将产品销售给经销商，再由经销商自主对外销售至下游或终端客户。报告期内，公司与数百家经销商建立了广泛而稳固的业务合作伙伴关系，遍布全国 30 个省、自治区、直辖市，销售布局合理。在经销模式下，公司主要以地市为单位向经销商授予经销区域，单个经销商受经销区域的限制，一般其经销收入占销售总额的比例相对较低。

报告期内，公司与主要经销商建立了相对稳定的合作关系，近 3 年持续与公司交易的经销商的数量为 209 家，相关收入报告期内各年占比均在 55%以上；近 2 年持续与公司交易的经销商的数量为 362 家，相关收入报告期内各年占比均在 75%以上，客户粘性较好。

三、报告期各期发行人前十大客户的销售情况

报告期各期，公司前十大客户销售情况如下：

期间	排名	前十大客户名称	销售金额 (万元)	占当期销售总额 的比例
2019 年 度	1	福建省致远医疗投资有限公司	1,092.66	3.43%
	2	郑州冠瑞医疗科技有限公司	1,062.74	3.33%
	3	杭州浙盈贸易有限公司	756.97	2.37%
	4	厦门楷祥医疗科技有限公司	734.81	2.30%
	5	重庆亿欧医疗器械有限公司	703.85	2.21%
	6	广州日建医疗科技有限公司	655.52	2.06%
	7	昆明雅骏康科技有限公司	607.59	1.91%
	8	北京康馨德尔医疗设备有限公司	562.73	1.76%
	9	新疆东康电子设备有限公司	552.52	1.73%

	10	湖南恒立医疗设备有限公司	484.75	1.52%
	合计		7,214.15	22.62%
2018 年度	1	北京康馨德尔医疗设备有限公司	547.68	2.64%
	2	昆明雅骏康科技有限公司	513.98	2.47%
	3	广州日建医疗科技有限公司	449.53	2.16%
	4	杭州厚思贸易有限公司	436.23	2.10%
	5	武汉精诚宏业医疗设备有限公司	424.69	2.04%
	6	杭州浙盈贸易有限公司	419.70	2.02%
	7	厦门楷祥医疗科技有限公司	412.73	1.99%
	8	安徽海鑫医疗设备有限公司	330.19	1.59%
	9	重庆亿欧医疗器械有限公司	324.93	1.56%
	10	济南嘉拓商贸有限公司	318.77	1.53%
	合计		4,178.43	20.11%
2017 年度	1	北京康馨德尔医疗设备有限公司	532.15	3.68%
	2	广州日建医疗科技有限公司	407.91	2.82%
	3	武汉精诚宏业医疗设备有限公司	348.64	2.41%
	4	昆明雅骏康科技有限公司	315.76	2.19%
	5	杭州厚思贸易有限公司	276.01	1.91%
	6	杭州浙盈贸易有限公司	270.61	1.87%
	7	江西康定医疗器械有限公司	236.86	1.64%
	8	厦门楷祥医疗科技有限公司	231.24	1.60%
	9	安徽海鑫医疗设备有限公司	221.42	1.53%
	10	大连麦迪科技开发有限公司	219.68	1.52%
	合计		3,060.27	21.18%

报告期内，公司前十大客户大部分与公司持续发生交易，主要客户的粘性较好。

5.4 关于经销商保证金

招股说明书披露，报告期内发行人其他应付款-保证金及押金分别为 2 万元、

223.99 万元、34.06 万元、748.83 万元，2019 年 6 月末，公司其他应付款-保证金及押金较 2018 年末增加 714.77 万元，主要系 2019 年上半年公司加强经销商管理，收到经销商保证金增加所致。

请发行人说明：对经销商保证金的收取比例及管理措施，相关制度在报告期内是否一贯执行及其效果，2019 年保证金及押金大幅增加的具体原因。

回复：

报告期各期末，公司经销商保证金的余额分别为 29.00 万元、29.00 万元和 588.30 万元，基本情况如下：

时点	收取比例	目的	管理措施	执行情况/效果
2019 年末	2 万/5 万/10 万/15 万	防止窜货和保证经销商签订任务额的完成	如经销商违约或未完成任务，没收一定保证金	部分经销商因未完成任务，2019 年度没收保证金 23.30 万元
2018 年末	2 万/5 万/10 万	防止窜货		执行效果良好
2017 年末	2 万/3 万	防止窜货		执行效果良好

报告期内，公司逐步执行保证金制度，并不断完善相关的合同协议。2019 年保证金及押金大幅增加主要系公司加强对经销商的管理，增加收取保证金的力度，缴纳保证金的经销商的数量快速增加所致。

5.5 请保荐机构、发行人律师和申报会计师对以上 5.1-5.4 事项核查并发表明确意见

回复：

一、核查程序

1、了解和评价管理层与经销收入管理相关的关键内部控制的设计和运行有效性，包括经销商的新增和变更；经销过程的合规管理措施；经销商的定期评价；奖励措施与返利政策；销售订单管理、销售开票及收入确认；销售收款、应收账款管理和退换货管理等。了解公司是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度及其执行情况。

2、选取主要经销商进行背景调查，从全国企业信用信息公示系统获取这些经

销商的工商登记资料信息，关注经销商及经销商的股东、董事、监事和高级管理人员、相关业务主要经办人员与发行人是否存在关联方迹象。

3、获取并查阅发行人与经销商签订的协议，了解销售交易的条款，包括风险转移条款、交货及运输的条款、退换货条款，以评价发行人的经销商销售收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

4、选取样本进行细节测试，以评价相关收入的真实性和准确性，检查销售订单、销售出库单、第三方货运单据、销售发票、终端客户验收报告及银行进账单等文件，检查资产负债表日后销售明细账，以识别重要的销售退回及冲回，并检查相关支持性文件，以评价相关收入是否记录于恰当的会计期间。

5、进行收入截止性测试，检查接近报告期末及下一报告期初的交易记录，包括相关的销售订单、出库单、终端客户验收报告及销售发票等支持性文件，以评价接近资产负债表日前后的收入是否记录于正确的会计期间。

6、选取样本，对报告期各年的经销商的销售金额和年末往来余额实施函证程序。对于回函不符的询证函，查明差异原因；对于未回函的询证函，执行替代程序。

7、选取报告期内主要的经销商以及终端客户进行走访核查,实地走访经销商及终端客户的办公场所，对其法人代表、总经理、销售总监、财务人员等进行访谈，了解经销商是否与发行人存在关联关系，了解经销商的经营情况以及公司产品在终端客户的使用情况，并要求相关人员在访谈记录签字确认访谈内容；取得主要经销商的进、销、存信息，将经销商的采购数量与发行人对该经销商的销售数据进行核对。

8、对于报告期新增及减少的经销商，向管理层了解其新增或减少的原因，分析是否存在异常销售的情况。

9、核查经销商协议中约定的业务指标、返利比例，复核返利的计算过程，核查返利实际使用金额与可使用返利金额是否符合逻辑，核查返利的会计处理是否正确，是否计入正确会计期间。

10、核查报告期内公司管理层人员及主要销售人员的个人银行账户资金流水情况

11、查阅公司报告期内营业外支出明细，确认是否存在因商业贿赂或为商业贿赂提供便利行为而被罚款或缴纳罚金的支出；

12、对报告期内部分经销商客户和终端客户进行了走访，对前述单位的主要业务负责或者实施人员进行了访谈，询问是否存在商业贿赂情形；

13、查阅了公司、公司高级管理人员及主要销售人员出具的《说明》，确认其报告期内在业务开展过程中不存在不正当竞争或者商业贿赂的行为，不存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚的情形；同时，公司前述人员均签署了《廉洁声明》，承诺在业务开展过程中不会从事不正当竞争或者商业贿赂的行为；

14、查阅了相关市场监督管理部门对公司出具的无重大违法违规证明以及公司董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明；

15、登录了相关省级卫生行政部门官方网站（根据国家卫计委《关于建立医药购销领域商业贿赂不良记录的规定》相关规定，各省级卫生计生行政部门应当及时在其政务网站公布商业贿赂不良记录）、国家企业信用信息公示系统等网站，并通过搜索关键字的方式对公司或主要经销商是否存在因商业贿赂被立案调查、处罚或者媒体报道的情形进行公开信息检索。

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：发行人已披露的与经销商的合作模式、结算方式、报告期各期退换货情况、返利情况、经销商进入、退出及存续情况、经销商收入的分布情况等信息，在重大方面与我们了解的信息一致；发行人对经销销售及退换货、返利等的会计处理在重大方面符合企业会计准则的规定，发行人的经销收入在重大方面真实、准确和完整；经销商不存在囤货情形；报告期内公司销售业务流程合规，与经销商不存在关联关系或其他可能输送不正当利益的特殊安排；公司不存在运用不正当竞争、商业贿赂等手段开展业务的情形，不存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚的情形，不存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况。

5.6 请保荐机构、申报会计师进一步说明：（1）对经销商、经销收入真实性、是否存在跨期确认收入履行的核查程序、核查比例、核查结论；（2）对主

要经销商客户函证、走访的比例，回函是否相符、对未函证或回函不符的情形是否履行替代程序；（3）对终端客户履行的核查程序、核查比例，是否取得终端客户验收报告，收入确认时点与发行人披露的收入确认政策是否一致。

回复：

一、对经销商、经销收入真实性、是否存在跨期确认收入履行的核查程序、核查比例、核查结论

（一）核查程序

公司收入确认的具体政策为：对于合同约定需要安装的产品，公司以终端客户验收报告签署时作为风险报酬转移的时点并确认收入；对于合同约定不需要安装的产品，以货物发出后，经销商或经销商指定的终端客户等签收时，作为风险报酬转移的时点并确认收入。保荐机构与申报会计师为确认销售收入的真实性和准确性，履行了如下核查程序：

1、收入穿行测试

对于合同约定需要安装的产品销售收入，检查销售订单、销售出库单、第三方货运单据、销售发票、终端客户验收报告等文件，确认相关收入的真实性以及收入记录于恰当的会计期间。

对于合同约定不需要安装的产品销售收入，检查销售订单、销售出库单、第三方货运单据、销售发票、经销商或经销商指定的终端客户签收单据等文件，确认相关收入的真实性以及收入记录于恰当的会计期间。

2、收入截止性测试

选取接近报告期内各年末及下一年年初的产品销售收入，根据合同约定是否需要安装检查相应的支持性文件，包括销售订单、销售出库单、第三方货运单据、销售发票、终端客户验收报告或签收单据等，以评价接近资产负债表日前后的收入是否记录于正确的会计期间。

3、对主要经销商客户进行走访和函证

保荐机构与申报会计师主要选取了收入大于 50 万元的经销商实施走访和

函证程序。

报告期内，对 136 家经销商进行了走访核查，走访经销商报告期各期的收入及其占经销收入的比例情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
走访收入（万元）	22,227.04	14,883.64	8,945.25
经销收入（万元）	31,413.77	20,511.88	13,706.55
占经销收入的比例	70.76%	72.56%	65.26%

注：2020 年视频访谈 1 家 2019 年经销商。

报告期内，经销商函证情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销商发函数量（家）	149	222	222
回函且相符经销商数量（家）	116	180	180
未回函经销商数量（家）	33	42	42
发函金额（万元）	26,653.93	16,212.88	10,482.92
发函金额占经销收入的比例	84.85%	79.04%	76.48%
回函且相符金额（万元）	22,417.16	14,522.33	9,258.32
回函且相符金额占发函金额的比例	84.10%	89.57%	88.32%
回函且相符金额占经销收入的比例	71.36%	70.80%	67.55%

4、对终端客户进行走访和函证

报告期内，公司终端客户主要为公立医院、民营医院及其他机构，遍布全国各地，数量众多；同时公司 65%以上的收入以终端客户验收报告签署时间作为收入确认的时点。报告期内，保荐机构与申报会计师主要对终端客户执行了走访、函证、核查终端客户验收报告等程序。

报告期内，公司采取买断式经销模式，即公司将产品销售给经销商，再由经销商销售至终端客户。报告期内，保荐机构与申报会计师对 70%左右的经销商执行了走访或函证程序，在此基础上，保荐机构与申报会计师主要选取了各年度前二十大经销商的前三大终端、离职员工关联经销商的第一大终端等实施走访或函证程序。

报告期内，共对 580 家终端执行了走访或函证程序，其中，现场走访 336

家，走访或函证终端在报告期各期的收入及其占经销收入的比例情况如下：

核查方式	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
走访	走访收入（万元）	4,330.67	2,598.75	1,848.90
	经销收入（万元）	31,413.77	20,511.88	13,706.55
	占经销收入的比例	13.79%	12.67%	13.49%
函证	终端发函数量（家）	100	192	192
	回函且相符终端数量（家）	72	132	132
	未回函的终端数量（家）	28	60	60
	发函金额（万元）	2,730.92	2,897.24	1,658.05
	发函金额占经销收入的比例	8.69%	14.12%	12.10%
	回函且相符的金额（万元）	2,030.61	1,938.31	1,161.65
	回函且相符的金额占发函金额的比例	74.36%	66.90%	70.06%
	回函且相符的金额占经销收入的比例	6.46%	9.45%	8.48%
合计	核查收入金额（万元）	7,061.59	5,496.00	3,506.95
	占经销收入的比例	22.48%	26.79%	25.59%

注：2020 年视频访谈 3 家 2019 年终端。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：公司经销收入真实性、不存在跨期确认收入的情况。

二、对主要经销商客户函证、走访的比例，回函是否相符、对未函证或回函不符的情形是否履行替代程序

对主要经销商客户函证和走访情况详见本题“一、对经销商、经销收入真实性、是否存在跨期确认收入履行的核查程序、核查比例、核查结论”之“3、对主要经销商客户进行走访和函证”。

对于未回函的询证函，已履行替代测试程序，检查销售合同、发票、出入库单、验收报告、银行收款凭证等单据；对于回函不符的询证函，查明差异原因。

三、对终端客户履行的核查程序、核查比例，是否取得终端客户验收报告，收入确认时点与发行人披露的收入确认政策是否一致

对终端客户履行的核查程序主要为核查终端客户验收报告、签收单，对终端客户进行走访和函证。对终端客户走访和函证情况详见本题“一、对经销商、经销收入真实性、是否存在跨期确认收入履行的核查程序、核查比例、核查结论”之“4、对终端客户进行走访和函证”。

保荐机构、申报会计师核查了需装机产品的主要终端客户的验收报告，验收报告的日期与收入确认期间相符，收入确认时点与发行人披露的收入确认政策一致。

6、关于采购和供应商

公司所需原材料主要包括塑胶件、电器类、IT 类、医用配件、PCBA、包装文稿类、电子类、结构件等部件。对于塑胶件、医用配件、PCBA 等部分原材料，公司会要求外协供应商根据公司提供的设计图纸、技术指标和品质要求完成定制生产。招股说明书未披露向主要供应商的采购内容。2016 年-2018 年，发行人电器类采购金额高于塑胶件，与 2019 年 1-6 月两者采购比例发生较大变化。

请发行人披露公司向前五大供应商采购的主要内容。

请发行人说明：（1）结合主要供应商的合作年限、供应商股东结构、注册资本、资产规模、主营业务说明是否存在异常采购的情况；（2）结合市场价格及其变动趋势，分析发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允；（3）结合产品结构变化等原因分析报告期内公司原材料采购结构的变动原因；（4）公司原材料采购金额和采购结构与主营业务成本中直接材料金额和结构的勾稽关系、与各期末存货余额和结构的关系；（5）主要合作的外协供应商及其合作模式、各期采购金额，说明涉及的产品、工序、委托加工的原因，加工数量和加工费金额、加工费及占成本的比例、加工费的定价依据、加工费定价是否公允；（6）发行人控制外协加工质量的主要措施，发行人与外协厂商关于产品质量责任分摊的具体安排；（7）采用外协、委托加工的异地存放的存货是否完整纳入存货范围。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表明确意见，说明对供应商核查的具体情况，包括核查方法、核查过程、核查比例和结论。

回复：

一、请发行人披露公司向前五大供应商采购的主要内容

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内主要供应商情况”披露如下：

“报告期内，公司前五大供应商的情况如下所示：

期间	序号	前五大供应商名称	采购金额 (万元)	比例	主要采购内容
2019 年度	1	苏美达国际技术贸易有限公司	2,411.56	26.09%	编码器、信号处理器等电器类部件
	2	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	1,839.65	19.90%	电极、盆底肌肉康复器等塑胶类产品及部件
	3	南京盈富祺信息技术有限公司	908.78	9.83%	触屏一体机、电脑主机、黑白激光打印机、扫码枪等 IT 类产品
	4	南京苏宁易购电子商务有限公司	736.69	7.97%	触屏一体机、电脑主机、液晶显示器等 IT 类产品
	5	苏州市恒升机械有限公司	512.33	5.54%	多功能推车等配件
	合计		6,409.00	69.33%	
2018 年度	1	苏美达国际技术贸易有限公司	1,761.01	30.04%	编码器、信号处理器等电器类部件
	2	南京盈富祺信息技术有限公司	943.09	16.09%	电脑主机、触屏一体机、笔记本电脑、液晶显示器、黑白激光打印机等 IT 类产品
	3	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	789.31	13.47%	电极、盆底肌肉康复器等塑胶类产品及部件、电极注塑成型及插线等外协加工费
	4	南京理工港世顺电子工程技术有限公司	417.78	7.13%	电路板等 PCBA 类产品
	5	徐州春雷塑料制品销售有限公司	173.14	2.95%	推车等配件
	合计		4,084.34	69.68%	
2017 年度	1	苏美达国际技术贸易有限公司	1,484.86	36.64%	编码器、信号处理器等电器类部件和微电流刺激仪
	2	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	747.10	18.44%	电极等产品塑胶类部件、电极注塑成型及插线等外协加工费
	3	南京盈富祺信息技术有限公司	377.02	9.30%	电脑主机、笔记本电脑、液晶显示器、黑白激光打印机等 IT 类产品
	4	徐州春雷塑料制品销售有限公司	166.82	4.12%	推车等配件
	5	南京建昌科技有限公司	166.47	4.11%	芯片、二极管等 PCBA 类产品、刺激线圈旋转臂等结构件产品及触屏一体机等 IT 类产品

	合计	2,942.27	72.61%	
--	----	----------	--------	--

”

二、结合主要供应商的合作年限、供应商股东结构、注册资本、资产规模、主营业务说明是否存在异常采购的情况

报告期内，公司主要供应商的合作年限、供应商股东结构、注册资本、资产规模、主营业务情况如下：

1、苏美达国际技术贸易有限公司

公司名称	苏美达国际技术贸易有限公司
合作年限	15 年
股东结构	江苏苏美达集团有限公司工会 65%、 江苏苏美达集团有限公司 35%
注册资本	36,500.00 万元
资产规模	434.20 亿元
主营业务	自营和代理各类商品及技术的进出口业务，工程招标代理、咨询，工程监理，工程造价预算。经营进料加工和“三来一补”业务，经营对外贸易和转口贸易，金属材料、矿产品、煤炭、建筑材料、纺织原料、化工产品、原料、沥青、燃料油及润滑油的批发和销售（不含危险化学品）、初级农产品的批发和销售。技术推广和科技交流服务，商务商品信息咨询，仓储，实物租赁，境内劳务派遣，医疗器械的经营，危险化学品批发

2、丹阳市金阳恒光通信设备有限公司

公司名称	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司
合作年限	7 年
股东结构	刘君 80.00% 陈卫 20.00%
注册资本	1,000.00 万元
资产规模	6,313.00 万元
主营业务	光纤通信器材部件、电器配件、医疗器械配件制造，模具的研发、生产，车辆内外饰件、塑料制品生产、加工，普通货物仓储，普通货物运输，自营和代理各类商品及技术的进出口业务

3、南京盈富祺信息技术有限公司

公司名称	南京盈富祺信息技术有限公司
合作年限	5 年
股东结构	陈浩 51.00% 杲琳 49.00%
注册资本	50.00 万元
资产规模	296.00 万元
主营业务	计算机软硬件研发、销售；网络工程设计、施工；计算机系统集成；网络设备、电子产品、通讯产品、数码产品、视频监控设备销售；家电销售、安装。

4、南京理工港世顺电子工程技术有限公司

公司名称	南京理工港世顺电子工程技术有限公司
合作年限	4 年
股东结构	南京理工科技园股份有限公司 10.00% 南京港顺电路技术有限公司 90.00%
注册资本	100.00 万元
资产规模	4,218.00 万元
主营业务	电子电器、电子检测仪器仪表、表面贴装及焊接；电路板、电子元器件、光电器材、通讯器材（不含卫星地面接收设备）、办公用品、计算机网络产品、电力自动化控制、机电设备系统及产品配件的研发、设计、咨询、维修、安装、销售；电镀（限分支机构经营）；集成电路、计算机辅助设计、辅助制造（制造限分支机构经营）、辅助测试；软件产品销售；高新技术研究、开发、技术转让、咨询服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）

5、南京苏宁易购电子商务有限公司

公司名称	南京苏宁易购电子商务有限公司
合作年限	1 年
股东结构	江苏苏宁易购电子商务有限公司 100.00%
注册资本	10,000.00 万元
资产规模	338,649.00 万元

主营业务	五金交电、计算机产品、电子产品、通讯产品及配件、日用百货、工艺礼品、办公用品、珠宝首饰、建筑材料、装潢材料、家居用品、初级农产品、助力车、电动车、摩托车、车载设备、智能家居设备、智能电子设备等销售
------	--

6、苏州市恒升机械有限公司

公司名称	苏州市恒升机械有限公司
合作年限	2 年
股东结构	刘彩霞 90.00% 刘碧霞 10.00%
注册资本	1,000.00 万元
资产规模	14,500.00 万元
主营业务	生产、加工、销售：机械配件，轴承，仪器仪表配件，竹、麻原料及其制品；销售：金属材料、装饰装潢材料；金属表面处理；生产、加工、销售：注塑件；道路货物运输；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。

7、徐州春雷塑料制品销售有限公司

公司名称	徐州春雷塑料制品销售有限公司
合作年限	2014 年开始合作，2019 年 3 月停止合作
股东结构	高春雷 100.00%
注册资本	30.00 万元
资产规模	43.90 万元（2018 年末）
主营业务	塑料制品、金属制品、五金产品销售

8、南京建昌科技有限公司

公司名称	南京建昌科技有限公司
合作年限	2016 年开始合作，2018 年 12 月停止合作
股东结构	董静 53.00% 赵娟 47.00%
注册资本	1,000.00 万元
资产规模	148.30 万元（2018 年末）
主营业务	计算机软硬件开发和销售；视频会议设备销售；电子元

	器件、半导体、机电产品、仪器仪表、办公用品销售；信息技术开发、服务及咨询；计算机网络系统、多媒体会议系统、安防监控系统和弱电智能化系统集成。
--	--

报告期内，公司逐步优化采购渠道，进行供应商整合，与部分供应商终止合作，并导入电商采购平台南京苏宁易购电子商务有限公司作为合作伙伴。除上述供应商外，公司与主要供应商具有较长的合作年限，建立了良好的合作关系，供应商股东结构较清晰，注册资本、资产规模合理，主营业务与公司采购内容相符，公司采购合理性，不存在异常采购的情况。

三、结合市场价格及其变动趋势，分析发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允

报告期内，公司向主要供应商采购的原材料主要包括塑胶件、医用配件、PCBA、电器类、IT 类等部件。

对于塑胶件、医用配件、PCBA 等原材料，公司会要求外协供应商根据公司提供的设计图纸、技术指标和品质要求完成定制生产，无公开市场价格，且不同供应商供应的同类型产品也会因其生产工艺、规格型号不同而有所差别。公司在选择供应商时通常会进行统一沟通并进行询价，根据供应商的选择标准结合价格综合选定供应商。

对于电器类部件，公司主要通过苏美达国际技术贸易有限公司向 TT 公司进行采购。TT 公司执行全球统一的价格政策，自 2003 年至今没有变化。报告期内，公司向 TT 采购的编码器、信号处理器的价格基本保持稳定，无重大波动。

对于IT类产品，公司主要通过南京盈富祺信息技术有限公司、南京苏宁易购电子商务有限公司及南京福研智能科技有限公司等进行采购。供应商一般会根据采购数量的多少给予低于终端市场价格的一定优惠，因采购数量的不同，一般无公开对比的市场价格。报告期内，对于同一型号的IT产品，公司向不同供应商采购的价格相近，无重大差异。

报告期内，公司与主要供应商间建立了多年的合作关系，公司向主要供应商的采购价格是在与供应商多年合作过程中根据供货情况和采购量等因素协商确定而来，符合公司的实际情况，具有合理性和公允性。

四、结合产品结构变化等原因分析报告期内公司原材料采购结构的变动原因

报告期内，公司原材料采购结构的情况如下：

单位：万元

类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电器类	2,132.28	23.07%	1,588.02	27.09%	1,242.68	30.67%
IT 类	2,105.43	22.78%	1,292.12	22.05%	612.71	15.12%
塑胶件	1,867.41	20.20%	984.19	16.79%	966.29	23.85%
医用配件	1,214.76	13.14%	652.88	11.14%	365.66	9.02%
PCBA	817.37	8.84%	549.06	9.37%	260.66	6.43%
电子类	500.86	5.42%	283.10	4.83%	189.08	4.67%
包装文稿类	232.06	2.51%	188.49	3.22%	135.71	3.35%
结构件	104.18	1.13%	118.15	2.02%	44.03	1.09%
其它	269.24	2.91%	205.27	3.50%	235.27	5.81%
合计	9,243.60	100.00%	5,861.28	100.00%	4,052.08	100.00%

报告期内，公司电器类材料主要为向 TT 公司采购的编码器和信号处理器等，主要应用于 SA9800 生物刺激反馈仪、MyoTrac 系列产品、表面肌电分析系统产品和多参数生物反馈仪等四款产品。报告期各期，随着上述四款产品销售收入的逐年增长，电器类材料的采购金额逐年增长。报告期各期，电器类材料的采购占比分别为 30.67%、27.09%和 23.07%，逐年下降，主要系随着公司其他产品销售收入的增长，上述四款产品的收入占比逐年下降，导致电器类材料采购占比相应逐年下降。报告期内，电器类材料与上述四款产品的主营业务成本的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
电器类采购金额	2,132.28	1,588.02	1,242.68
上述四款产品的主营业务成本	3,322.68	2,344.49	1,844.07
采购金额占主营业务成本的比例	64.17%	67.73%	67.39%

报告期各期，公司电器类材料占上述四款产品主营业务成本的比例分别为 67.39%、67.73%和 64.17%，基本保持稳定。

报告期内，公司 IT 类材料主要为电脑主机、打印机、一体机、显示器等 IT 类产品，主要应用于公司电刺激类、磁刺激类及电生理类产品。报告期内，随着公司电刺激类、磁刺激类及电生理类收入增长，IT 类材料的采购金额逐年增加。报告期各期，IT 类材料的采购占比分别为 15.12%、22.05%和 22.78%，其中，2017 年度，采购占比较低，主要系 2018 和 2019 年度，公司需配 IT 设备产品的销售占比上升。

公司塑胶件主要为电极类、橡胶类耗材，主要搭配公司电刺激类产品使用，与公司耗材及配件产品相对应。报告期内，随着公司耗材及配件收入增长，塑胶件料的采购金额逐年增加。报告期各期，塑胶件材料的采购占比分别为 23.85%、16.79%和 20.20%，其中，2018 年度采购占比较低，主要系 2017 年度公司积极备货，当年度采购塑胶件较多，导致 2018 年度采购金额相对较少。

公司医用配件主要为推车、座椅等，主要应用于公司电刺激类、磁刺激类及电生理类产品。报告期内，随着公司电刺激类、磁刺激类及电生理类收入增长，医用配件的采购金额逐年增加。报告期各期，医用配件的采购占比分别为 9.02%、11.14%和 13.14%，逐年提高，主要系公司部分医用配件的品质提升，采购价格上升等。

公司 PCBA 主要为 PCB 成品、IC 件、电容、二极管等，主要应用于公司瑞翼产品系列、磁刺激类等自主研发的产品。报告期内，随着上述自主研发产品收入增长，PCBA 的采购金额逐年增加。报告期各期，PCBA 的采购占比分别为 6.43%、9.37%和 8.84%，其中，2018 年度采购占比上升主要系 2018 年度公司自主研发产品的销售收入占比提高，PCBA 的采购金额相应增加；2019 年度采购占比小幅下降，主要系 2019 年度，公司塑胶件、IT 类、医用配件采购金额大幅增加，拉低了 PCBA 的采购占比。

公司电子类材料主要为线圈、变压器、适配器、液晶屏、可控硅、锂电池等电子部件，主要应用于公司电刺激类、磁刺激类及电生理类产品。报告期内，随着公司电刺激类、磁刺激类及电生理类收入增长，电子类材料的采购金额逐年

增加，采购占比逐年提高。

公司包装文稿类主要为纸箱、标签、说明书等，主要应用于公司电刺激类、磁刺激类、电生理类、耗材及配件及其他产品。报告期内，随着公司经营规模扩大，包装文稿类材料的采购金额逐年增加。报告期各期，包装文稿类材料的采购占比分别为 3.35%、3.22%和 2.51%，其中，2019 年度采购占比下降，主要系 2019 年度，公司塑胶件、IT 类、医用配件采购金额大幅增加，拉低了包装文稿类的采购占比。

公司结构件主要为支架、底座、转接板、盖板等部件，主要应用于公司电刺激类、磁刺激类及电生理类产品。报告期各期，公司结构件的采购金额分别为 44.03 万元、118.15 万元和 104.18 万元，采购占比分别为 1.09%、2.02%和 1.13%，其中，2019 年度采购金额及采购占比下降，主要系 2018 年度公司备货，导致 2019 年度采购金额相对较少。

公司其它材料主要为线圈、耗材、辅料等其他材料。报告期各期，其它材料的采购金额分别为 235.27 万元、205.27 万元和 269.24 万元，基本保持稳定。

五、公司原材料采购金额和采购结构与主营业务成本中直接材料金额和结构的勾稽关系、与各期末存货余额和结构的关系

报告期内，公司原材料采购金额和采购结构与主营业务成本中直接材料金额和结构的勾稽关系、与各期末存货余额和结构的关系如下：

1、2019 年度

单位：万元

类别	期初余额		本期采购		本期销售		其他领用		期末余额	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
电器类	514.05	27.63	2,132.28	23.07	1,887.56	24.43	26.41	5.90	732.36	24.99
IT 类	374.06	20.11	2,105.43	22.78	1,671.34	21.63	218.99	48.91	589.16	20.11
塑胶件	206.53	11.10	1,867.41	20.20	1,661.62	21.51	18.22	4.07	394.10	13.45
医用配件	163.87	8.81	1,214.76	13.14	983.92	12.73	33.81	7.55	360.91	12.32

PCBA	256.03	13.76	817.37	8.84	630.62	8.16	60.99	13.62	381.80	13.03
电子类	143.10	7.69	500.86	5.42	359.13	4.65	54.43	12.16	230.39	7.86
包装文稿类	51.72	2.78	232.06	2.51	201.94	2.61	15.89	3.55	65.96	2.25
结构件	64.33	3.46	104.18	1.13	98.35	1.27	8.75	1.95	61.40	2.10
其它	86.64	4.66	269.24	2.91	231.61	3.00	10.24	2.29	114.03	3.89
合计	1,860.33	100.00	9,243.60	100.00	7,726.09	100.00	447.72	100.00	2,930.11	100.00

注：1、期初、期末余额为各期末存货余额（不含直接人工和制造费用，均为直接材料）；
2、本期采购为原材料采购金额；
3、本期销售为主营业务成本中直接材料；
4、其他领用主要为销售和研发领用（不含直接人工和制造费用，均为直接材料）

2、2018 年度

单位：万元

类别	期初余额		本期采购		本期销售		其他领用		期末余额	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
电器类	400.48	29.94	1,588.02	27.09	1,387.70	28.59	86.75	17.88	514.05	27.63
IT 类	142.20	10.63	1,292.12	22.05	970.49	20.00	89.76	18.50	374.06	20.11
塑胶件	262.50	19.62	984.19	16.79	995.75	20.52	44.41	9.15	206.53	11.10
医用配件	99.88	7.47	652.88	11.14	541.56	11.16	47.32	9.75	163.87	8.81
PCBA	161.22	12.05	549.06	9.37	373.71	7.70	80.54	16.60	256.03	13.76
电子类	112.67	8.42	283.10	4.83	208.31	4.29	44.36	9.14	143.10	7.69
包装文稿类	43.06	3.22	188.49	3.22	157.15	3.24	22.68	4.67	51.72	2.78
结构件	30.06	2.25	118.15	2.02	70.53	1.45	13.34	2.75	64.33	3.46
其它	85.54	6.40	205.27	3.50	148.11	3.05	56.07	11.55	86.64	4.66
合计	1,337.60	100.00	5,861.28	100.00	4,853.32	100.00	485.24	100.00	1,860.33	100.00

注：1、期初、期末余额为各期末存货余额（不含直接人工和制造费用，均为直接材料）；
2、本期采购为原材料采购金额；
3、本期销售为主营业务成本中直接材料；
4、其他领用主要为销售和研发领用（不含直接人工和制造费用，均为直接材料）

3、2017 年度

单位：万元

类别	期初余额		本期采购		本期销售		其他领用		期末余额	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
电器类	284.77	32.05	1,242.68	30.67	1,116.35	32.40	10.61	6.72	400.48	29.94
IT 类	93.34	10.50	612.71	15.12	539.16	15.65	24.70	15.63	142.20	10.63
塑胶件	86.98	9.79	966.29	23.85	743.45	21.58	47.31	29.94	262.50	19.62
医用配件	63.57	7.15	365.66	9.02	319.95	9.29	9.41	5.95	99.88	7.47
PCBA	125.23	14.09	260.66	6.43	192.41	5.59	32.25	20.41	161.22	12.05
电子类	82.20	9.25	189.08	4.67	151.64	4.40	6.96	4.40	112.67	8.42
包装文稿类	25.94	2.92	135.71	3.35	96.79	2.81	21.80	13.79	43.06	3.22
结构件	21.93	2.47	44.03	1.09	31.06	0.90	4.84	3.06	30.06	2.25
其它	104.64	11.78	235.27	5.81	254.21	7.38	0.16	0.10	85.54	6.40
合计	888.59	100.00	4,052.08	100.00	3,445.03	100.00	158.04	100.00	1,337.60	100.00

注：1、期初、期末余额为各期末存货余额（不含直接人工和制造费用，均为直接材料）；
2、本期采购为原材料采购金额；
3、本期销售为主营业务成本中直接材料；
4、其他领用主要为销售和研发领用（不含直接人工和制造费用，均为直接材料）

报告期内，公司执行“以销定产，适当备货”的生产模式。如上表所示，报告期各期，公司原材料采购结构与主营业务成本中直接材料结构基本匹配。报告期各期，公司存货余额相对较低，存货周转率分别为 3.09、3.09 和 3.25，周转情况良好，基本保持稳定。

六、主要合作的外协供应商及其合作模式、各期采购金额，说明涉及的产品、工序、委托加工的原因，加工数量和加工费金额、加工费及占成本的比例、加工费的定价依据、加工费定价是否公允

1、合作模式

公司以产品的研发、设计为重心，主要负责产品的软件开发、硬件整体方案和系统组件设计，产品生产主要负责产品的组装（包含软件烧录）、调试、检验。对于塑胶件、医用配件、PCBA 等产品部件，公司主要通过向外协供应商提供设计图纸、技术指标和品质要求完成定制化生产，按是否向外协供应商提供外协的

原材料将外协供应商分为委托加工商和外协定制商两种，其中，对于委托加工方式，公司需提供外协原料。

报告期各期，公司前五大合作外协厂商的涉及产品及工序情况如下：

(1) 委托加工商

序号	供应商名称	涉及产品	涉及工序
1	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	电极、盆底肌肉康复器	二次注塑、压合、组装清洁
2	南京渡比电子有限公司	电极、盆底肌肉康复器、线圈	清洁、超声焊组装
3	南京七牛科技发展有限公司	盆底肌电生物反馈仪	二次注塑、压合、组装清洁
4	南京克斯欧电子科技有限公司	电极、盆底肌肉康复器	组装清洁
5	南京理工港世顺电子工程技术有限公司	PCBA	电路板表面贴装
6	南京特创电子科技有限公司	PCBA	表面贴装加工
7	南京奔鹿科技有限公司	轻型推车	焊接、组装
8	捷尼亚（厦门）信息科技有限公司	轻型推车	组装
9	南京威赛电子元器件组装有限公司	PCBA	表面贴装加工

(2) 外协定制厂商

序号	供应商名称	涉及产品	涉及工序
1	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	电极、盆底肌肉康复器等部件	注塑
2	巨翊医疗科技（苏州）有限公司	电极	注塑、灭菌、封装
3	苏州市恒升机械有限公司	推车	激光切割、冲压、折弯、焊接、表面处理、装配、检验等
4	南京理工港世顺电子工程技术有限公司	PCBA	SMT 贴片
5	徐州万丰工贸有限公司	ABS 推车、磁刺激仪移动推车	车铣、装配、表面处理、检验等
6	徐州春雷塑料制品销售有限公司	ABS 推车	车铣、装配、表面处理、检验等
7	南京杰盈自动化有限公司	磁刺激仪主机包装	车铣、装配、表面处理等

		箱、瑞翼 II 支架组件	
8	南京克斯欧电子科技有限公司	EPE 泡棉	裁切、粘结等

公司以产品的研发、设计为重心，如单独完成上述产品的工序，需购置大量产房、设备，配置更多生产人员，不具有规模和经济效应；同时公司地处南京，属于长三角地区，该地区是中国制造业中心，周边地区加工业较为发达，加工厂商众多，且整体加工技术较高，公司在外协供应商上有较大的选择空间。外协供应商可以更经济有效地完成上述产品的工序，按时提供合格的半成品或部件，提升公司生产效率，缩短交货周期。

报告期内，公司前五大外协供应商采购情况如下：

（1）委外加工商

期间	序号	前五大委外加工商名称	采购金额 (万元)	比例
2019 年度	1	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	89.86	0.97%
	2	南京渡比电子有限公司	43.85	0.47%
	3	南京特创电子科技有限公司	2.34	0.03%
	4	南京奔鹿科技有限公司	1.05	0.01%
	5	捷尼亚（厦门）信息科技有限公司	0.85	0.01%
	合计		137.95	1.49%
2018 年度	1	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	57.69	0.98%
	2	南京渡比电子有限公司	52.67	0.90%
	3	南京七牛科技发展有限公司	9.50	0.16%
	4	南京克斯欧电子科技有限公司	7.94	0.14%
	5	捷尼亚（厦门）信息科技有限公司	6.10	0.10%
	合计		133.90	2.28%
2017 年度	1	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	98.82	2.44%
	2	南京渡比电子有限公司	81.90	2.02%
	3	南京理工港世顺电子工程技术有限公司	17.38	0.43%
	4	南京特创电子科技有限公司	5.90	0.15%

	5	南京威赛电子元器件组装有限公司	4.47	0.11%
	合计		208.46	5.14%

(2) 外协定制厂商

期间	序号	前五大外协定制厂商名称	采购金额 (万元)	比例
2019 年度	1	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	1,749.79	18.93%
	2	苏州市恒升机械有限公司	512.33	5.54%
	3	南京理工港世顺电子工程技术有限公司	439.61	4.76%
	4	徐州万丰工贸有限公司	273.91	2.96%
	5	巨翊医疗科技(苏州)有限公司	207.26	2.24%
	合计		3,182.90	34.43%
2018 年度	1	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	731.62	12.48%
	2	南京理工港世顺电子工程技术有限公司	417.60	7.12%
	3	徐州春雷塑料制品销售有限公司	173.14	2.95%
	4	徐州万丰工贸有限公司	105.58	1.80%
	5	南京克斯欧电子科技有限公司	61.79	1.05%
	合计		1,489.73	25.42%
2017 年度	1	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	648.28	16.00%
	2	徐州春雷塑料制品销售有限公司	166.82	4.12%
	3	南京理工港世顺电子工程技术有限公司	30.73	0.76%
	4	徐州万丰工贸有限公司	7.22	0.18%
	5	南京杰盈自动化有限公司	2.33	0.06%
	合计		855.39	21.11%

2、委托加工费用

报告期内，公司委托加工费的明细情况如下：

工序名称	主要涉及 产品或半成品	加工数量（件）			加工费金额（万元）		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度

组装清洁	电极、盆底肌肉 康复器等	313,222	768,508	781,688	47.73	89.16	81.23
二次注塑	电极、通道转换 器等	402,195	207,921	217,100	42.13	22.00	24.77
超声焊组装	刺激线圈	454	950	342	34.75	10.78	7.55
组装	刺激线圈、推车	172	840	381	11.00	9.87	4.45
表面贴装加工	电路板、模拟 板、数字板等	1,775	1,303	34,624	2.72	2.18	19.95
压合	电极等	-	58,306	667,791	-	6.48	75.34
焊接组装	插头等	-	-	20	-	-	0.04
合计	-	-	-	-	138.32	140.47	213.33

报告期各期，公司委托加工费分别 213.33 万元、140.47 万元和 138.32 万元，占各期营业成本的比例分别为 5.63%、2.62%和 1.65%。

报告期各期，委托加工费用占营业成本的比例均较低。委托加工费用价格主要基于加工难度、加工成本等因素，由双方自由协商确定，双方之间交易价格定价公允。

七、发行人控制外协加工质量的主要措施，发行人与外协厂商关于产品质量责任分摊的具体安排

报告期内，公司保证外协加工质量的主要措施如下：

外协厂商的选择与评定	在选择外协厂商时，公司对拟合作的外协厂商从生产规模、技术工艺、质量管理等方面进行全面考察和综合评定
产品质量检测与验收	公司执行严格的验收标准，对检测合格的产品进行验收，对于质量不合格的产品，退回外协厂商进行重新加工
不定期质量监督检查	公司不定期对外协厂商进行现场检查，对其生产能力、产品质量等环节进行重新评定，对于质量检查有问题的厂商，公司责令其进行整改，确保外协加工的质量

外协产品入库前，公司指派质检人员实施产品试验和检验，并对比检测结果，判定产品质量是否满足要求。外协厂商交付产品若不合格，公司要求退货、换货时，所产生的物流管理费用由外协厂商承担；因外协厂商所提供产品质量问题导

致公司出现停产、返工、发货延迟、客户投诉等问题所造成的相应损失和额外费用由外协厂商承担。

八、采用外协、委托加工的异地存放的存货是否完整纳入存货范围

1、外协定制存货

报告期内，公司直接向外协厂商采购定制成品，不提供定制成品生产过程中所需的原材料，异地存放的外协定制的存货不纳入公司存货范围核算。

2、委托加工存货

委托加工是指公司委托供应商将本企业的原材料、半成品加工成新的物资，在加工完成后，公司按照完成数量及工序付给供应商一定的加工费。报告期内，公司委托加工异地存放的存货纳入公司存货范围核算。

九、请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表明确意见，说明对供应商核查的具体情况，包括核查方法、核查过程、核查比例和结论

一、核查程序

1、了解和评价管理层与采购流程相关的关键内部控制的设计和运行的有效性，包括供应商的管理、采购模式的选择、采购合同的审批、采购验收与付款的管理等。

2、访谈公司采购及财务负责人，了解公司与主要供应商的合作情况，包括合作年限、定价方式、采购内容、结算方式、与供应商的关联关系等。

3、获取公司报告期各期主要供应商及原材料采购明细，检查主要供应商的变动情况及相关交易的稳定性，检查新增供应商及相关交易的原因及合理性，对比公司主要供应商报告期各期的材料采购单价，分析采购价格的变动趋势及合理性。

4、通过查询国家企业信用信息公示系统，查询主要供应商的股东情况，将经查询的主要供应商的股东信息与公司的董事、监事、高级管理人员及员工花名册进行比对等方式，核查公司与主要供应商之间的关联关系。

5、对采购付款业务进行穿行测试，抽取样本，检查采购合同、采购订单、

采购发票、验收入库单据以及付款凭证等原始单据。

6、对主要供应商、外协厂商进行函证，确认报告期内采购金额以及各期末应付和预付情况。报告期内，具体函证金额及占比情况如下：

单位：元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
回函相符采购金额	81,087,748.48	50,833,519.21	32,919,607.34
函证采购金额	81,087,748.48	50,833,519.21	32,919,607.34
采购发生总额	92,435,967.27	58,612,826.36	40,520,839.52
回函金额比例	100.00%	100.00%	100.00%
函证采购金额占采购发生总额比重	87.72%	86.73%	81.24%

7、实地走访公司的主要供应商、外协厂商，了解其与公司的合作情况，包括合作起始时间、定价方式、采购内容、结算方式、与公司的关联关系等。报告期内，对 20 家供应商进行了走访核查，报告期各期的采购金额及占采购总额的比例情况如下：

单位：元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
核查金额	86,709,218.94	47,556,998.91	29,742,848.95
采购总额	92,435,967.27	58,612,826.36	40,520,839.52
占采购总额比重	93.80%	81.14%	73.40%

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内发行人与主要供应商的合作保持稳定，无异常采购情况；发行人说明的向主要供应商的采购项目、采购金额与结构等内容与我们了解的情况基本一致，向主要供应商的采购价格公允；发行人说明的与主要外协供应商的合作模式、加工数量和加工费金额等内容与我们了解的情况基本一致，加工费的定价公允，采用外协、委托加工的异地存放的存货已完整纳入存货范围。

7、关于核心技术产品收入

7.1 关于代理销售和销售进口证产品

根据招股说明书披露，TT公司为SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系

统两款产品的进口医疗器械产品注册证注册人，发行人为代理人。根据保荐工作报告，发行人存在销售进口证产品及其配件的情形，包括SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统、微电流刺激仪等，进口证的权利人为相关国外产商（TT公司和EPI公司）。其中SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统是发行人根据国外厂商的相关设计要求及规范购买相关部件、进行组装调试后销售。报告期内，SA9800生物刺激反馈仪销售收入分别为3,042.16万元、3,965.24万元、4,411.76万元和2,285.62万元，表面肌电分析系统销售收入分别为215.16万元、319.89万元、410.48万元和284.38万元。微电流刺激仪由发行人采购后直接进行销售，代理销售收入金额分别为1,054.56万元、567.39万元、0.99万元和7.97万元。相关收入认定为发行人的非核心技术产品收入。

请发行人披露：（1）报告期内销售进口证、代理销售主要产品的明细、金额；（2）与TT公司的合作模式，SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统产品生产模式，发行人承担的生产加工过程，是否属于委托加工，是否属于代理销售；（3）发行人向TT公司采购的原材料零部件是否仅用于上述两类产品，是否用于公司核心技术产品，如有，请分别列示采购占比；（4）SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统的毛利率情况。

请发行人说明：（1）保荐工作报告中披露进口证的权利人之一为EPI公司，但招股说明书“进口医疗器械产品注册证”未做披露的原因，发行人与EPI公司的合作模式；（2）上述代理销售和进口证产品取得的收入是否满足收入确认条件，是否能采用全额法确认为发行人的销售收入。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、（1）报告期内销售进口证、代理销售主要产品的明细、金额；（2）与TT公司的合作模式，SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统产品生产模式，发行人承担的生产加工过程，是否属于委托加工，是否属于代理销售；（3）发行人向TT公司采购的原材料零部件是否仅用于上述两类产品，是否用于公司核心技术产品，如有，请分别列示采购占比；（4）SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统的毛利率情况

（一）报告期内销售进口证、代理销售主要产品的明细、金额

本问询函回复中的代理销售既包括了采购后直接转售的商品，即微电流刺激仪及相关配件，也包括了采购后还需进一步购买其它部件进行组装后销售的商品，即SA9800生物刺激反馈仪和表面肌电分析系统及相关配件。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）主要经营模式”之“5、销售模式”补充披露如下：

“（1）代理产品情况

报告期内，公司存在代理销售的情况，即销售进口证产品，销售进口证产品有三类，分别为SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统、微电流刺激仪及相关配件，销售进口证产品均属于代理，其中SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统是公司采购TT公司的整套产品后，增加电脑、推车、打印机等周边非医疗配件，然后以进口医疗器械注册证进行销售，其中微电流刺激仪由公司采购后直接进行销售。三类产品的进口医疗器械产品注册证信息如下：

序号	产品及型号	编号	核发机关	注册人	代理人	有效期限
1	表面肌电分析系统 FLEXCOMP INFINITI SYSTEM（型号、规格：SA7550）	国械注进 20172262136	国家食品药品监督管理总局	Thought Techonlog y Ltd.	伟思 医疗	2017.06.27- 2022.06.26
2	生物刺激反馈仪 Myotrac Infiniti System（型号、规格：SA9800）	国械注进 20182261515	国家食品药品监督管理总局	Thought Techonlog y Ltd.	伟思 医疗	2018.01.03- 2023.01.02
3	微电流刺激仪 Cranial Electrotherapy Stimulator（型号、规格：SCS）	国械注进 20163211783	国家食品药品监督管理总局	ELECTROME DICAL PRODUCTS INTL., INC.	好乐 医疗	2016.07.20- 2021.04.27

注：2017年7月26日，该编号为“国械注进20163211783”的进口医疗器械产品注册证的代理人已变更为上海沃诣医药科技有限公司。

三类产品的销售明细和金额：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
SA9800生物刺激反馈仪	4,445.50	4,411.76	3,965.24
表面肌电分析系统	516.91	410.48	319.89
微电流刺激仪	7.97	0.99	567.39
其他配件	125.30	65.60	111.58
合计	5,095.67	4,888.83	4,964.10

”

（二）与TT公司的合作模式，SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统产品生产模式，发行人承担的生产加工过程，是否属于委托加工，是否属于代理销售

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内主要供应商情况”补充披露如下：

“1、与 TT 公司的合作

（1）与TT公司的合作关系

出于经营所需，公司需要向加拿大TT公司及其它公司进口产品及部件，由于进口的专业性及相关手续的复杂性，公司委托苏美达向相关境外供应商采购，再由发行人向苏美达进行采购，除微电流刺激仪产品外，TT公司为本公司向苏美达采购的最终供应商。

公司与TT公司有两种合作模式，一种是作为经销商，采购TT公司的整套产品，增加电脑、推车、打印机等周边非医疗配件，然后以进口医疗器械注册证进行销售，包括SA9800生物刺激反馈仪及表面肌电分析系统两类产品及相关配件，一种是作为客户采购TT的部件，根据发行人自身的研发设计要求，与发行人自主研发与生产的其他部件如软件、电极等进行组合，形成自身的医疗/非医疗器械产品，然后通过国产医疗器械注册证/国产非医疗产品备案进行销售，包括MyoTrac系列产品及多参数生物反馈仪两类产品。

公司向TT公司购买产品及部件，在货物交割与款项结清后，货物的所有权

即已发生转移，针对经销TT公司的两款进口证产品，会根据客户的实际订单及预计订单情况安排组装、调试，即公司基于客户的需求自行决定，而非根据TT公司的要求和安排。公司存在将从TT公司采购的SA9800生物刺激反馈仪及表面肌电分析系统两类产品增加电脑、推车、打印机等周边非医疗配件的情形，但是TT公司未就相关事项向公司付款，最终销售客户也由公司自身开发及维护，而非TT公司指定。因此公司不属于TT公司的委托加工商。

综上，针对TT公司的两款进口证产品，公司属于TT公司在中国大陆地区的独家经销商，属于代理销售，但不属于委托加工厂商。”

（三）发行人向TT公司采购的原材料零部件是否仅用于上述两类产品，是否用于公司核心技术产品，如有，请分别列示采购占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内主要供应商情况”补充披露如下：

“（2）向TT公司的采购情况

发行人自2003年与TT公司签署合作协议开始业务合作，业务一直持续至今。

公司向TT公司采购的原材料零部件不仅用于以进口证销售的SA9800生物刺激反馈仪和表面肌电分析系统两类产品，报告期各期这两类产品收入占公司主营业务收入的29.92%、23.39%和15.65%。公司向TT公司采购的原材料零部件同时还用于公司MyoTrac系列及多参数生物反馈仪两类产品，这两类产品属于公司的核心技术产品，报告期各期内公司主营业务收入的7.60%、12.74%和14.10%。相关采购金额及采购占比如下：

单位：万元

序号	项目名称，括号内名称为对应协议中约定经销商品的名称	2019年		2018年度		2017年度	
		金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
1	AMI Extended（MyOnyx）	19.12	0.79	16.43	0.93	-	-
2	MyoTrac Infiniti编码器整包（T9810C）	1,132.31	46.95	775.79	44.05	606.50	44.00
3	MyoTrac Infiniti编码器整包（T9830C）	690.68	28.64	599.49	34.04	460.40	33.40
4	4通道信号处理器（ProComp2）整包	26.28	1.09	9.99	0.57	14.90	1.08
5	8通道信号处理器（ProComp Infiniti）整包	148.93	6.18	109.50	6.22	90.74	6.58
6	10通道信号处理器主机（FlexComp Infiniti）整包	114.97	4.77	76.82	4.36	70.10	5.09
7	其它配件	279.28	11.58	173.00	9.82	135.85	9.85
	合计	2,411.56	100.00	1,761.01	100.00	1,378.49	100.00

其中：

序号1，用于公司MyOnyx系列产品的编码器，相关产品仍在研发中，未正式投入销售；

序号2、3，是TT公司的SA9800生物刺激反馈仪整套产品以及用于公司MyoTrac系列产品的编码器，即有代理产品、有自产产品；

序号4、5，用于公司多参数生物反馈仪产品的信号处理器，用于自产产品；

序号6，是TT公司的表面肌电分析系统，用于代理产品。

（四）SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统的毛利率情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）主要经营模式”之“5、销售模式”补充披露如下：

“报告期内，SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统的毛利率情况如下：

项目	2019年度	2018年度	2017年度
SA9800生物刺激反馈仪	70.67%	74.75%	74.73%
表面肌电分析系统	72.07%	72.30%	71.01%
代理TT的其它配件	58.67%	69.37%	72.14%
发行人电刺激类产品平均	73.43%	74.94%	75.01%
发行人电生理类产品平均（含软件）	74.87%	76.05%	75.59%

注：SA9800生物刺激反馈仪和表面肌电分析系统毛利率的计算包括了配套销售的公司自主研发软件的收入

根据上表所示，SA9800生物刺激反馈仪属于电刺激类产品，SA9800生物刺激反馈仪（含公司研发软件）的毛利率在报告期内略低于公司电刺激类产品平均水平，无显著差异，SA9800生物刺激反馈仪2019年比2018年毛利率低4.08个百分点，主要是由于进行升级，增加配置更高的推车，更换部分部件，单位成本上升导致2019年单位成本提高。

表面肌电分析系统属于电生理类产品，报告期内，表面肌电分析系统（含公司研发软件）其整体毛利率保持稳定，低于公司电生理类产品平均毛利率约3-4个百分点，主要是由于表面肌电相比其它电生理产品单价较高，单个产品的毛利较大，但毛利率相对较低。

代理TT的其它配件，总体金额较小，报告期期末毛利率变化较大，2019年度相比2018年度下降较多，主要是由于毛利率较低的配件占比提高所致。

代理的TT公司产品属定位较高端的市场，定价、毛利率较高，公司定价水平符合该市场的整体定价。同时代理产品非医疗部件的采购、组装等由公司完

成，针对中国大陆市场的实际情况公司开发了有针对性的配套软件及应用方案，有力地提高了代理产品的竞争力并促进了其销售的稳步增长。双方合作十几年来，未发生过任何诉讼和纠纷，代理产品售价一直较为稳定，市场满意度较高，基于双方的长远合作，TT公司给予本公司代理产品的采购价格也较为稳定。综上，代理TT公司产品的毛利率较高，且较为稳定。”

二、请发行人说明：（1）保荐工作报告中披露进口证的权利人之一为EPI公司，但招股说明书“进口医疗器械产品注册证”未做披露的原因，发行人与EPI公司的合作模式；（2）上述代理销售和进口证产品取得的收入是否满足收入确认条件，是否能采用全额法确认为发行人的销售收入

（一）保荐工作报告中披露进口证的权利人之一为EPI公司，但招股说明书“进口医疗器械产品注册证”未做披露的原因，发行人与EPI公司的合作模式

发行人与EPI公司的合作模式为，发行人是EPI公司的代理商，代理销售其微电流刺激仪产品。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、发行人拥有的特许经营权的情况及相关资质证书”之“（六）进口医疗器械产品注册证”补充披露如下：

“（六）进口医疗器械产品注册证

序号	产品及型号	编号	核发机关	注册人	代理人	有效期限
1	表面肌电分析系统 FLEXCOMP INFINITI SYSTEM （型号、规格： SA7550）	国械注进 20172262136	国家食品 药品监督 管理总局	Thought Techonlogy Ltd.	伟思 医疗	2017.06.27-2 022.06.26
2	生物刺激反馈仪 Myotrac Infiniti System（型号、规格： SA9800）	国械注进 20182261515	国家食品 药品监督 管理总局	Thought Techonlogy Ltd.	伟思 医疗	2018.01.03-2 023.01.02
3	微电流刺激仪 Cranial Electrotherapy Stimulator（型号、 规格：SCS）	国械注进 20163211783	国家食品 药品监督 管理总局	ELECTROME DICAL PRODUCTS INTL., INC.	好乐医 疗	2016. 07. 20- 2021. 04. 27

注：2017年7月26日，该编号为“国械注进20163211783”的进口医疗器械产品注册证的代理人已变更为上海沃诣医药科技有限公司。”

（二）上述代理销售和销售进口证产品取得的收入是否满足收入确认条件，是否能采用全额法确认为发行人的销售收入

发行人上述代理销售和销售进口证产品取得的收入满足企业会计准则规定的确认收入实现的条件，即已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方，并不再对该商品保留通常与所有权相联系的继续管理权和实施有效控制，相关的收入金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入，且相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

发行人从以下几个方面考虑，采用全额法确认上述产品的销售收入：

（1）根据销售合同条款的约定，公司是首要的义务人，负有向客户销售商品的首要责任；

（2）公司在交易过程中承担了一般存货风险，即存货所有权上的主要风险和报酬，比如产品的价格变动风险、滞销积压风险等；

（3）公司能够自主决定所交易的产品的价格；

（4）企业承担了源自购买方的信用风险，如果购买方无力付款，企业仍需承担向供应商支付货款的责任；

综上，发行人上述代理销售和销售进口证产品取得的收入满足收入确认条件，能采用全额法确认为发行人的销售收入。

（三）请申报会计师核查并发表明确意见

1、核查程序

（1）访谈公司财务负责人和销售负责人，了解公司销售进口证产品及其配件的具体情形，了解公司与TT公司和EPI公司的合作模式并查阅相关合作协议。

（2）取得报告期内销售进口证、代理销售主要产品的明细、金额，查阅销售合同了解相关的交易条款，包括风险转移条款、交货及运输条款、退换货条款、结算条款等，以评价相关收入确认是否符合企业会计准则的规定，是否可以采用全额法确认为发行人的销售收入。

(3) 对TT公司采购和往来情况进行函证，并选取样本，检查相关交易记录，包括报关单、入库单、采购发票、付款凭证等支持性文件。

(4) 选取样本，检查产品销售的相关交易记录，包括销售订单、出库单、终端客户验收报告、销售发票及收款凭证等支持性文件，并对经销商进行函证和走访以确认销售及往来情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人已披露的与TT公司、EPI公司的合作模式以及报告期内销售进口证、代理销售主要产品的明细、金额等情况与我们所了解的情况一致，发行人相关收入满足收入确认的条件，可以采用全额法确认为发行人的销售收入。

7.2 关于耗材及配件收入

根据招股说明书披露，公司主要产品包括耗材及配件：阴道电极、直肠电极、盆底训练探头和盆底肌肉康复器。相关收入认定为发行人的核心技术产品收入。

请发行人披露上述产品核心技术情况。

请发行人说明上述产品是否由发行人自主创新研发、是否自主生产，是否应当归属于核心技术产品收入。

回复：

一、请发行人披露上述产品核心技术情况

关于发行人各类产品的主要原理、作用机理已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人的研发创新及核心技术情况”之“（一）主要产品核心技术情况”补充披露如下：

“公司的耗材及配件主要包括阴道电极、直肠电极、盆底训练探头和盆底肌肉康复器，均属于公司的核心技术产品。

围绕耗材和配件，公司已获多项专利。阴道电极、直肠电极和盆底训练探头针对人体阴道和直肠不同的生理构造和解剖学基础进行人体工程学设计，确保

诊疗时电极与患者相应部位充分接触、异物感小，从而提升诊断和治疗效果。电极整体采用符合生物学的材质作为基体，以及安全、导电性能优良的材料来传导人体肌肉电信号及电刺激，更为安全。不锈钢电极片嵌入模具、一体注塑成型、超声波、包胶等多套工艺设计，保证产品的一致性、可靠性和量产品质。盆底肌肉康复器由一组外形相同，重量不同的康复器组成，康复器本体内置不同梯度重量的配重块，供不同程度的尿失禁或盆腔脏器脱垂患者选择。”

二、请发行人说明上述产品是否由发行人自主创新研发、是否自主生产，是否应当归属于核心技术产品收入

产品名称	阴道电极	直肠电极	盆底训练探头	盆底肌肉康复器
医疗器械类别	II类	II类	非医疗备案	I类
是否自主创新研发	是			
是否自主生产	是			外协定制

发行人已搭建起了电刺激、磁刺激、电生理等先进技术平台，也已建立起了完善的研发体系，并拥有一支经验丰富的核心技术团队，耗材及配件类的四大产品均由发行人自主研发，产品部分自主生产、部分委托外协厂商加工及定制。

由于耗材及配件类产品均由发行人自主创新研发，均包含及体现了发行人的核心技术及专利，专利的所有权人均为发行人，因此耗材及配件类产品应当归属于核心技术产品收入。具体参见问题“12 关于核心技术”之“（三）结合发行人的上述研发生产模式，披露发行人核心技术在现有产品中的具体体现”之回复。

8、关于代理销售

根据保荐工作报告，报告期内，发行人存在代理销售的情况，代理产品为微电流刺激仪，该产品由发行人采购后直接进行销售，代理销售收入金额分别为1,054.56万元、567.39万元、0.99万元和7.97万元。发行人以进口证销售的SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统是发行人根据国外厂商（TT公司）的相关设计要求及规范购买相关部件、进行组装调试后销售，不属于购买后直接进行销售的代理业务。发行人存在销售进口证产品及其配件的情形，包括SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统、微电流刺激仪等，进口证的权利人为相关国外产商（TT公司和EPI公司）。其中SA9800生物刺激反馈仪、表面肌

电分析系统是发行人根据国外厂商的相关设计要求及规范购买相关部件、进行组装调试后销售，微电流刺激仪由发行人采购后直接进行销售，相关收入认定为发行人的非核心技术产品收入。

请发行人说明：（1）保荐工作报告所称“进口证”是否为招股说明书披露的“进口医疗器械产品注册证”，发行人的代理业务是否具备相关资质、是否合法合规；（2）非核心技术产品收入是否即为发行人的代理销售收入，发行人代理的产品与发行人自产产品是否属于同类竞品、发行人自产产品与代理产品差异情况、竞争优劣势情况，代理业务对发行人自产产品的影响。

请保荐机构、发行人律师对发行人代理业务的资质与合规经营情况、代理销售收入与非核心技术产品收入的关系、代理产品与自产品的差异与优劣势情况、代理业务对发行人自产产品的影响进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、（1）保荐工作报告所称“进口证”是否为招股说明书披露的“进口医疗器械产品注册证”，发行人的代理业务是否具备相关资质、是否合法合规；（2）非核心技术产品收入是否即为发行人的代理销售收入，发行人代理的产品与发行人自产产品是否属于同类竞品、发行人自产产品与代理产品差异情况、竞争优劣势情况，代理业务对发行人自产产品的影响。

（一）保荐工作报告所称“进口证”是否为招股说明书披露的“进口医疗器械产品注册证”，发行人的代理业务是否具备相关资质、是否合法合规

保荐工作报告所称“进口证”是招股说明书披露的“进口医疗器械产品注册证”。

在原保荐工作报告中披露“报告期内，发行人存在代理销售的情况，代理产品为微电流刺激仪，该产品由发行人采购后直接进行销售，代理销售收入金额分别为1,054.56万元、567.39万元、0.99万元和7.97万元”及“发行人以进口证销售的SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统是发行人根据国外厂商（TT公司）的相关设计要求及规范购买相关部件、进行组装调试后销售，不属于购买后直接进行销售的代理业务”。此处代理口径指发行人采购后直接进行销售的代理，报

告期指2016-2018年及2019年1-6月。发行人是TT公司的经销商及客户，也经销TT公司的产品，为便于理解，在本回复及其它文件中，代理销售的口径既包括微电流刺激仪及相关配件，也包括SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统及相关配件。其中微电流刺激仪及相关配件为发行人买入后直接转售，SA9800生物刺激反馈仪及表面肌电分析系统为发行人增加电脑、推车、打印机等周边非医疗配件后组装进行销售。

报告期内发行人存在代理销售进口医疗器械的情形，并取得了相应的《进口医疗器械产品注册证》，相关信息如下：

序号	产品及型号	编号	核发机关	注册人	代理人	有效期限
1	表面肌电分析系统 FLEXCOMP INFINITI SYSTEM (型号、规格： SA7550)	国械注进 2017226213 6	国家食品 药品监督 管理总局	Thought Techonlog y Ltd.	发行人	2017.06.27 -2022.06.2 6
2	生物刺激反馈仪 Myotrac Infiniti System (型号、规格： SA9800)	国械注进 2018226151 5	国家食品 药品监督 管理总局	Thought Techonlog y Ltd.	发行人	2018.01.03 -2023.01.0 2
3	微电流刺激仪 Cranial Electrotherapy Stimulator (型号、规 格：SCS)	国械注进 2016321178 3	国家食品 药品监督 管理总局	ELECTRO MEDICAL PRODUCT S INTL., INC.	好乐医疗	2016.07.20 -2021.04.2 7

根据《医疗器械监督管理条例》、《医疗器械注册管理办法》的相关规定，向我国境内出口第二类、第三类医疗器械的境外生产企业，应当由其在我国境内设立的代表机构或者指定我国境内的企业法人作为代理人，向国务院食品药品监督管理部门提交注册申请资料和注册申请人所在国（地区）主管部门准许该医疗器械上市销售的证明文件。代理人除办理医疗器械注册或者备案事宜外，还应当承担与相应食品药品监督管理部门、境外申请人或者备案人的联络，向申请人或

者备案人如实、准确传达相关的法规和技术要求，收集上市后医疗器械不良事件信息并反馈境外注册人或者备案人，同时向相应的食品药品监督管理部门报告等责任。

2017年7月26日，编号为“国械注进20163211783”的进口医疗器械产品注册证的代理人已变更为上海沃诣医药科技有限公司，发行人虽不再作为代理人代为办理医疗器械注册或者备案事宜及承担相关责任，仍可采购、销售相关产品。

根据《医疗器械监督管理条例》第三十条的规定，“从事第二类医疗器械经营的，由经营企业向所在地设区的市级人民政府食品药品监督管理部门备案并提交符合本条例第二十九条规定条件的证明资料”；第三十一条的规定，“从事第三类医疗器械经营的，经营企业应当向所在地设区的市级人民政府食品药品监督管理部门申请经营许可并符合本条例第二十九条规定条件的证明资料。受理经营许可申请的食品药品监督管理部门应当自受理之日起30个工作日内进行审查，必要时组织核查。对符合规定条件的，准予许可并发给医疗器械经营许可证；对不符合规定条件的，不予许可并书面说明理由”。即经营第二类医疗器械业务需要具备医疗器械经营备案凭证，经营第三类医疗器械业务需要具备医疗器械经营许可证。

报告期发行人取得的医疗器械经营相关资质如下：

序号	持证人	证书号	核发机关	证书名称	核发日期	有效期至
1	发行人	苏宁食药监械经营备20150681号	南京市食品药品监督管理局	《二类医疗器械经营备案凭证》	2018.11.09	-
2	好乐医疗	苏宁食药监械经营备20150437号	南京市食品药品监督管理局	《二类医疗器械经营备案凭证》	2018.11.23	-
3	好乐医疗	苏宁食药监械经营许20160416号	南京市食品药品监督管理局	《医疗器械经营许可证》	2016.06.29	2018.09.06注销

由于公司2017年后经营战略调整，不再采购相关产品，好乐医疗于2018年8

月30日向南京市食品药品监督管理局提出注销第三类医疗器械经营许可证的申请，并于2018年9月6日获得批准。发行人 2019年仅发生一笔清理库存产品的相关销售，且在与买方签订的相关协议里已明确用于科研等非医疗用途。前述销售金额为7.97万元，占报告期内公司销售收入比例极低。发行人于2019年7月29日、好乐医疗于2019年7月8日分别取得市场监督管理部门出具的证明文件，确认其报告期内在其相关监管信息系统（平台）、数据库、行政处罚档案中未发现存在行政处罚记录，没有重大违法、违规的记录。

（二）非核心技术产品收入是否即为发行人的代理销售收入，发行人代理的产品与发行人自产产品是否属于同类竞品、发行人自产产品与代理产品差异情况、竞争优劣势情况，代理业务对发行人自产产品的影响

非核心技术产品收入即为发行人的代理销售收入。发行人对核心技术产品收入的认定，以产品中是否体现了自主研发的核心技术来区分。

发行人代理销售的EPI公司的微电流刺激仪、TT公司的SA9800生物刺激反馈仪和表面肌电分析系统及相关配件，未体现发行人核心技术，因此均认定为非核心技术产品收入，但是与SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统一起配套销售的软件，是发行人自主研发，具有自主知识产权的产品，运用了发行人的评估报告自动分析、临床治疗处方推荐等核心技术，因此认定为发行人的核心技术产品收入。

MyoTrac系列产品，是发行人自主研发，并取得了国产医疗器械注册证/国产非医疗产品备案的产品。硬件编码器部分采购自TT公司的编码器，但发行人有能力生产和替代。配套的软件、临床方案及电极等部件，均为发行人运用核心技术自主研发，整机的系统设计也是由发行人完成，因此，MyoTrac系列产品收入认定为发行人的核心技术产品收入。

瑞翼系列产品，是发行人自主研发，并取得了国产医疗器械注册证/国产非医疗产品备案的产品。硬件、软件、电极等部件，均为发行人运用核心技术自主研发，因此瑞翼系列产品收入认定为发行人的核心技术产品收入。

代理产品中微电流刺激仪主要用于改善失眠、焦虑症状，报告期内发行人未

生产同类或功能近似的产品。表面肌电分析系统属于电生理类产品，主要用于神经、肌肉功能的评估，报告期内发行人未生产同类或功能近似的产品。SA9800生物刺激反馈仪属于电刺激类产品，报告期内发行人生产同类或功能近似的产品。

SA9800生物刺激反馈仪与发行人其它类似电刺激产品相关对比如下：

品牌	TT公司SA9800系列	伟思MyoTrac系列	伟思瑞翼系列
注册证	进口注册证	国产注册证、非医疗备案	国产注册证、非医疗备案
产品主要组成	MyoTrac 编码器，Bioneuro 软件，贴片电极，电极线，阴道电极，直肠电极	MyoTrac 编码器，Bioneuro软件，MyoTrain软件，刺激电极片，三角电极片，阴道电极，直肠电极，盆底训练探头	主机，MyoTrain软件，理疗电极片，电极线，阴道电极，直肠电极，盆底训练探头
目标市场	医疗盆底中高端市场、康复市场	医疗盆底中低端市场、康复市场、非医疗盆底市场	医疗盆底评估市场，便携式产康及康复市场、非医疗盆底及产康市场
应用科室	盆底康复中心，妇产科，康复科	盆底康复中心，妇产科，康复科，产后康复中心，月子会所	盆底康复中心，妇产科，康复科，产后康复中心，月子会所
产品价格	5.8万元	4.8万元	2.6万元
模式	代理销售	自研，采购TT部件	自研
是否属于核心技术产品	非核心	核心	核心

根据上表的对比说明，代理TT公司的SA9800生物刺激反馈仪产品主要组成均为进口，注册证持有人为TT公司，其目标市场为医疗盆底中高端市场、康复市场，应用科室包括盆底康复中心、妇产科和康复科，属于代理销售，不属于发行人的核心技术产品。

发行人电刺激产品中，MyoTrac系列产品与代理的SA9800生物刺激反馈仪产品主要组成相似，但目标市场定位、应用科室及产品价格存在区分，在目标市场上，SA9800生物刺激反馈仪主要是医疗盆底中高端市场、康复市场，定价较高，MyoTrac系列产品主要定位于医疗盆底中低端市场、康复市场，定价较低，而同时MyoTrac系列又涵盖了非医疗盆底市场，市场范围更广，因此两类产品并非同

类竞品。瑞翼系列产品目标市场定位主要是医疗盆底评估市场、便携式产康及康复市场、非医疗盆底及产康市场，应用科室也更加广泛，售价较低，从而在产品目标市场定位、应用科室及产品价格上与SA9800系列不同，两类产品并非同类竞品。

报告期内电刺激产品的毛利率情况：

项目	2019年	2018年度	2017年度
TT公司SA9800系列	70.67%	74.75%	74.73%
伟思MyoTrac系列	71.94%	73.39%	74.68%
伟思瑞翼系列	78.19%	76.86%	76.21%
电刺激产品平均	73.43%	74.94%	75.01%

参考反馈问题“9、关于TT公司”之“9.2关于向TT采购情况”之“（二）向TT公司采购的零部件是否有其他境内外的供应商可以提供，发行人产品及核心技术是否对TT公司存在供应商依赖、是否存在进口依赖，进口关税政策和税率情况以及是否可能产生不利变化，并结合该情况进一步完善重大事项提示和风险因素章节披露内容”回复内容中关于TT公司SA9800生物刺激反馈仪、伟思MyoTrac系列和瑞翼系列产品主要差异及指标对比，由发行人自主研发的瑞翼系列产品在通道数、采样位数、采样率、通频带、刺激频率、脉冲宽度、电刺激模式以及使用友好度等多个方面均优于TT产品以及主机部件采购自TT的MyoTrac系列产品。虽然瑞翼系列产品性能指标更优，但是销售产品的定价要综合考虑产品成本、市场需求及定位等多种因素，瑞翼系列产品主要为便携版，大部分未配备电脑、打印机、中型推车等外部配件，成本也较低；同时，其定位的医疗盆底评估市场、便携式产康及康复市场、非医疗盆底及产康市场客户对一些显示、打印等辅助功能要求不高，但对单价承受能力有限。总体看瑞翼系列产品毛利率略高于TT公司SA9800生物刺激反馈仪和伟思MyoTrac系列，相对定价较低。

综上，发行人自有的MyoTrac系列产品和瑞翼系列产品虽然与SA9800生物刺激反馈仪同属于电刺激类产品，但是在目标市场定位、应用科室及产品价格等方面与代理产品存在差异，并非竞争性产品。发行人代理的SA9800生物刺激反馈仪进入中国市场较早，性能稳定，属于较为成熟的产品，但是型号单一，目标市

场仅针对医疗盆底中高端市场、康复市场，且产品迭代缓慢；电刺激市场目标客户多样、需求差异化大、产品类型多、竞争激烈，相比之下发行人自产的电刺激产品型号较多、目标市场广泛，产品更新迭代较快，能够更好适应市场的个性化需求。

报告期内，发行人代理产品收入分别为4,964.10万元、4,888.83万元及5,095.67万元，占主营业务收入的比例分别为34.66%、23.71%及16.07%，占比逐年降低。由于代理产品与自产产品在目标市场定位、临床应用、配套软件等方面均存在差异，且代理产品相对种类少、型号单一，仅聚焦于医疗盆底中高端市场、康复市场等，因此，对发行人自产产品的研发、生产和销售均影响较小。

二、请保荐机构、发行人律师对发行人代理业务的资质与合规经营情况、代理销售收入与非核心技术产品收入的关系、代理产品与自产品的差异与优劣势情况、代理业务对发行人自产产品的影响进行核查，并发表明确意见

保荐机构与发行人律师取得了报告期内发行人与TT公司签署的合作协议及各年签署的授权书，与EPI公司签署的协议；核查了代理产品及自产产品的注册证书及备案文件；核查了发行人医疗器械经营备案凭证及经营许可证；保荐机构与发行人律师访谈了发行人高级管理人员、主要研发相关人员。

经核查，保荐机构与发行人律师认为：发行人报告期内代理业务具备相关资质、合法合规。发行人将所有代理销售收入均认定为非核心技术产品收入；代理产品与自产产品在目标市场、临床应用、配套软件等方面均有一定差别，双方产品在各自的目标市场及临床应用上均具有较强的竞争优势。报告期内，发行人代理产品收入占比逐年降低，且代理产品相对种类少、型号单一，聚焦于医疗盆底中高端市场、康复市场，覆盖市场范围小，对发行人自产产品的研发、生产和销售均影响较少，发行人从事代理业务对本次发行没有重大不利影响。

9、关于TT公司

9.1 关于合作模式

根据保荐工作报告，发行人报告期内向第一大供应商苏美达采购金额分别为1,094.75万元、1,484.86万元、1,761.01万元和1,320.69万元，占同期采购

总金额比例分别为43.80%、36.64%、30.04%和28.02%，主要为向TT公司及其它公司进口零部件。发行人是TT公司在中国地区的独家业务合作伙伴，同时发行人与TT公司于2019年1月签署新的供应合同，合同期限自2019年至2023年。报告期内，TT公司为发行人最大的终端供应商。

发行人补充披露：（1）“发行人是TT公司在中国地区的独家业务合作伙伴”的依据；（2）报告期内发行人与TT公司的协议约定情况，2019年1月签署新的供应合同的具体协议内容约定，结合协议内容披露发行人与TT合作的具体模式，发行人是否为TT公司中国区的经销商；（3）报告期内发行人向TT采购的具体商品内容和金额，与发行人与TT公司协议中约定的经销商品的对应情况。

请保荐机构、发行人律师就发行人与TT公司的协议约定情况、报告期内采购情况、发行人产品和核心技术对TT公司是否有依赖、是否有可替代的原材料或供应商进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露：（1）“发行人是TT公司在中国地区的独家业务合作伙伴”的依据；（2）报告期内发行人与TT公司的协议约定情况，2019年1月签署新的供应合同的具体协议内容约定，结合协议内容披露发行人与TT合作的具体模式，发行人是否为TT公司中国区的经销商；（3）报告期内发行人向TT采购的具体商品内容和金额，与发行人与TT公司协议中约定的经销商品的对应情况。

（一）“发行人是TT公司在中国地区的独家业务合作伙伴”的依据

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内主要供应商情况”补充披露如下：

“除合作协议外，TT公司报告期每年均会向发行人签发授权函，明确授权发行人为TT公司产品的排他性独家代理商，覆盖领域涵盖中华人民共和国境内的医疗、科研和特殊人群。

TT公司最新的授权函于2020年1月1日签发，有效期至2020年12月31日。”

（二）报告期内发行人与TT公司的协议约定情况，2019年1月签署新的供应合同

的具体协议内容约定，结合协议内容披露发行人与TT合作的具体模式，发行人是否为TT公司中国区的经销商

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内主要供应商情况”之“1、与TT公司的合作”之“（3）与TT签署的协议情况”补充披露如下：

“报告期内公司与TT公司均签署合作协议及相关声明约定双方权利和义务，2014年签署的合作协议于2014年10月1日至2018年12月31日生效，2019年签署的协议于2019年1月1日至2023年12月31日生效，2020年3月签署合作声明，以上相关文件主要约定内容如下：

序号	事项	具体内容
1	合作模式	1、委托与代理关系 双方在TT公司生产的生物刺激反馈仪（MyoTrac Infiniti System）和表面肌电分析系统（FlexComp Infiniti System）两个产品中的合作关系属于委托与代理的关系，两个产品均是以TT公司的名义在中国大陆进行注册，伟思医疗负责在中国大陆进行产品的推广与销售； 2、供应商与客户关系 除前条所约定的两个产品外，双方在TT公司生产的生物反馈系列产品（ProComp2, ProComp5, ProComp Infiniti 和FlexComp Infiniti）和康复系列产品（MyoTrac Infiniti和MyOnyx）中的合作关系属于供应商与客户的关系，以上产品均被用作伟思医疗的产品部件，相应形成的最终产品在中国大陆以伟思医疗的名义进行注册、生产、推广与销售
2	定价	TT执行全球统一的价格政策，这也同样适用于伟思医疗，其中所有MyoTrac Infiniti 和MyOnyx系列及配件执行40%的折扣，生物反馈及表面肌电系列（P2、P5、PI、FI）及配件执行50%的特别折扣
3	区域	本协议中使用的术语“区域”指附件B中规定的国家或地理区域（附件B，授权经销商在以下地区销售产品：中国大陆，不包括港澳台）。经销商不得在区域外促销或招揽订单或其他委托人产品
4	产品	本协议中使用的术语“产品”指附件C中定义的产品（附件C，产品编号：T9810C和T9830C，授权经销商担任区域内MyoTrac Infiniti 家庭和MyoTrac Infiniti临床产品的独家经销商，其它产品：FlexComp Infiniti、ProComp Infiniti、ProComp2、BioNeuro、传感器和配件）。经销商不得促销或招揽本协议未涵盖的订单或其他委托人产品
5	付款	经销商应于产品抵达经销商仓库之前，根据委托人发票价格，向TT付款

6	其他产品的分销	委托人理解并承认，经销商也是制造商，并可能开发与委托人产品产生冲突的产品。因此，经销商和委托人同意尽最大努力合作和协调新产品的开发，使经销商和委托人的新产品不存在相互冲突的细分市场和市场定位，从而不妨碍委托人产品的销售； 在本协议有效期内，经销商同意不在协议区域内销售、分销或以其他方式处理第三方制造商提供的任何竞争性产品；“竞争产品”应指类似于委托人产品的任何产品、类似或相同用途的产品，也可以是与产品存在竞争或阻碍销售的产品
---	---------	--

注：其中1-2项约定出自2020年3月签署的合作声明；其中3-6项约定出自2019年签署的合作协议。

公司与TT公司有两种合作模式，一种是作为经销商，采购TT公司的整套产品，增加电脑、推车、打印机等周边非医疗配件，然后以进口医疗器械注册证进行销售，包括SA9800生物刺激反馈仪及表面肌电分析系统两类产品及相关配件，一种是作为客户采购TT的部件，根据发行人自身的研发设计要求，与发行人自主研发与生产的其他部件如软件、电极等进行组合，形成自身的医疗/非医疗器械产品，然后通过国产医疗器械注册证/国产非医疗产品备案进行销售，包括MyoTrac系列产品及多参数生物反馈仪两类产品。

根据合同约定，发行人是TT公司在中国境内的经销商和客户。”

（三）报告期内发行人向TT采购的具体商品内容和金额，与发行人与TT公司协议中约定的经销商品的对应情况

具体情况参见问题“7、关于核心技术产品收入”之“7.1关于代理销售和进出口证产品”之“（三）发行人向TT公司采购的原材料零部件是否仅用于上述两类产品，是否用于公司核心技术产品，如有，请分别列示采购占比”。

二、请保荐机构、发行人律师就发行人与TT公司的协议约定情况、报告期内采购情况、发行人产品和核心技术对TT公司是否有依赖、是否有可替代的原材料或供应商进行核查，并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师取得了报告期内发行人与TT公司签署的合作协议及各年签署的授权函；保荐机构访谈了发行人采购、销售、研发相关人员；抽取了发行人与TT公司的合同等凭证。结合发行人与TT公司的协议约定情况、报告期

内采购情况，对发行人产品和核心技术对TT公司是否有依赖、是否有可替代的原材料或供应商进行了核查。

（二）核查说明

1、向TT公司采购的零部件有其他境内外的供应商可以提供，具体内容如下：

发行人向TT公司采购部件主要是编码器和信号处理器，编码器和信号处理器本身属于常见配件，其主要功能是采集患者的脑电、肌电、皮温、皮电、心电、心率变异性、呼吸、血容量搏动等生理信号，然后将模拟信号转换成数字信号发送到计算机软件中，或者执行计算机软件发出的电刺激指令，通过编码器输出电流到电极，进而作用到人体。境内外有多家供应商均可以提供该等功能配件，具体包括英国BTL、深圳讯丰通、荷兰Spirit、意大利BTS等厂商。

此外，发行人掌握有多项电刺激及电生理方面的核心技术，发行人的瑞翼系列生物刺激反馈仪、生物反馈仪、盆底肌电生物反馈仪等产品采用了完全自主研发的主机，包括信号处理器、编码器和/或显示于一体。从核心技术能力和指标方面看，发行人自主研发的主机产品完全能够替代TT公司的编码器和信号处理器。但囿于产品线配合和研发资源分配等因素，发行人仍采取沿用已有合作渠道的方式。

2、向TT公司的采购具有较强的替代性

一方面，向TT公司采购的编码器和信号处理器等原材料有较强的替代性，另外代理TT的产品及使用TT部件的自产产品也有一定的替代性。

发行人自主研发的瑞翼系列产品与TT产品工作原理相同，但是在通道数、采样位数、采样率、通频带、刺激频率、脉冲宽度、电刺激模式以及使用友好度等多个方面都优于TT产品以及主机部件采购自TT的MyoTrac系列产品。因此，发行人自研瑞翼系列产品可以对SA9800生物刺激反馈仪和MyoTrac系列产品形成技术替代，不存在进口依赖。

3、向TT公司的采购占比逐年降低，整体呈下降趋势

向TT公司的采购占比：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
采购金额	2,411.56	1,761.01	1,378.49
占总采购比例	26.09%	30.04%	34.02%

报告期内，发行人向TT公司采购的零部件主要包括编码器、信息处理器、传感器等，不同年份采购单价稳定，差异较小，采购金额的增加主要系采购数量增加所致。发行人向TT公司的采购金额逐步提高，主要原因是发行人报告期内业务发展较快，收入快速增长，对零部件需求增长，带动采购金额逐年增加。

报告期内，发行人向TT公司采购金额占总采购金额的比例分别为34.02%、30.04%和26.09%，占比逐年降低，主要原因是发行人近年各条业务线均发展较快，采购更加多元化，总采购金额增长速度高于向TT公司采购金额的增长速度所致。

4、公司自身技术的先进性

如前面第一点所说，公司完全自主研发的电刺激产品瑞翼系列生物刺激反馈仪，相比代理TT公司的SA9800生物刺激反馈仪性能更优。另外，发行人经过多年的积累和发展，业已搭建起了电刺激、磁刺激、电生理等先进技术平台，并掌握了具有自主知识产权的相关核心技术，凭借技术平台的优势，发行人得以围绕具体的细分市场应用领域，不断快速推出适用的新产品和升级技术，保持产品较强的市场竞争力和快速的市场响应能力。另一方面，发行人同时涵盖电刺激、磁刺激、电生理等多平台技术积累，也保障了发行人能够针对同一细分市场提供多元化的产品解决方案，进一步提升产品的市场竞争力。公司建立有完善的设计开发流程。截至2019年12月31日，公司拥有研发人员85名，占公司员工总数的17.67%，形成了一支多学科、多层次、结构合理的研发和技术团队，从源头上保证公司的自主研发实力。因此，发行人拥有自主的核心技术，不存在核心原材料受制于竞争对手的情况。

（三）核查结论

综上，保荐机构和发行人律师认为，发行人产品和核心技术对TT公司无依赖，其向TT公司采购的部件具有替代性。

9.2 关于向 TT 公司采购情况

根据招股说明书披露和保荐工作报告，发行人向TT公司采购原材料的金额分别为899.57万元、1,378.49万元、1,761.01万元和1,320.69万元，占当期采购总金额的比例分别为35.99%、34.02%、30.04%和28.02%。TT公司成立于1975年，是一家生物反馈、神经反馈和精神生理仪器制造商，拥有ISO 13485医疗器械认证等多项资质，在全球范围内已累计销售超过50万件设备。经保荐机构核查，发行人与苏美达、TT公司不存在关联关系，三方自合作以来未发生过诉讼、纠纷等情形。出于经营所需，发行人需要向TT公司及其它公司进口零部件，由于进口的专业性及相关手续的复杂性，发行人委托苏美达向相关境外供应商采购零部件，再由发行人向苏美达进行采购。发行人向TT公司采购的零部件主要包括编码器、信息处理器、传感器等。苏美达报告期各期均为发行人第一大供应商。根据TT公司与发行人签订的协议备忘录，TT公司与发行人的关系为“委托人”和“经销商”，授权范围包括经销商担任区域内MyoTrac Infiniti家庭版和临床版的独家经销商等。而招股说明书中，发行人将MyoTrac生物刺激反馈仪产品披露为公司主要产品。

请发行人披露与TT公司的合作历史，并以列表形式披露报告期各期向TT公司主要采购零部件的明细、数量、金额、占比。

请发行人说明：（1）通过苏美达向TT公司采购原材料的采购模式、主要合同约定，发行人向苏美达、苏美达向TT公司采购的价格差异，税费、运费等的承担方式，款项的支付方式；（2）向TT公司采购的零部件是否有其他境内外的供应商可以提供，发行人产品及核心技术是否对TT公司存在供应商依赖、是否存在进口依赖，进口关税政策和税率情况以及是否可能产生不利变化，并结合该情况进一步完善重大事项提示和风险因素章节披露内容；（3）结合TT公司主营业务及主要产品，说明TT公司是否为发行人竞争对手，TT公司自产产品在我国及国际市场的销售情况，发行人核心原材料是否受制于竞争对手；（4）结合发行人与TT公司的合作模式，说明发行人业务的实质是否为TT公司在境内的经销商或外协厂商，发行人关于业务模式、主要产品的披露是否涉及误导性陈述和重大遗漏。

回复：

一、请发行人披露与TT公司的合作历史，并以列表形式披露报告期各期向T公司主要采购零部件的明细、数量、金额、占比

关于发行人与TT公司的合作历史，报告期各期间向TT公司主要采购零部件的明细、金额、占比具体情况参见问题“7、关于核心技术产品收入”之“7.1关于代理销售和进口证产品”之“（三）发行人向TT公司采购的原材料零部件是否仅用于上述两类产品，是否用于公司核心技术产品，如有，请分别列示采购占比”。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内主要供应商情况”之“1、与TT公司的合作”之“（2）向TT公司的采购情况”补充披露如下：

“主要采购商品的数量：

单位：个

项目	2019年 度	2018年 度	2017年 度
AMI Extended (MyOnyx)	15	8	-
MyoTrac Infiniti编码器整包 (T9810C)	1,530	1,120	910
MyoTrac Infiniti编码器整包 (T9830C)	610	560	440
4通道信号处理器 (ProComp 2) 整包	39	16	23
8通道信号处理器 (ProComp Infiniti) 整包	103	78	65
10通道信号处理器主机 (FlexComp Infiniti)	49	34	31

二、（1）通过苏美达向TT公司采购原材料的采购模式、主要合同约定，发行人向苏美达、苏美达向TT公司采购的价格差异，税费、运费等的承担方式，款项的支付方式；（2）向TT公司采购的零部件是否有其他境内外的供应商可以提供，发行人产品及核心技术是否对TT公司存在供应商依赖、是否存在进口依赖，进口关税政策和税率情况以及是否可能产生不利变化，并结合该情况进一步完善重大事项提示和风险因素章节披露内容；（3）结合TT公司主营业务及主要产品，说明 TT公司是否为发行人竞争对手，TT公司自产产品在我国及国际市场的销售

情况，发行人核心原材料是否受制于竞争对手；（4）结合发行人与TT公司的合作模式，说明发行人业务的实质是否为TT公司在境内的经销商或外协厂商，发行人关于业务模式、主要产品的披露是否涉及误导性陈述和重大遗漏

（一）通过苏美达向TT公司采购原材料的采购模式、主要合同约定，发行人向苏美达、苏美达向TT公司采购的价格差异，税费、运费等的承担方式，款项的支付方式

报告期内发行人向TT公司采购部件，出于进口手续的专业性和复杂性，苏美达作为南京知名的贸易公司，发行人委托苏美达向发行人指定的外商代理进口相关设备，即苏美达向TT公司采购，发行人再向苏美达采购，双方按年签署代理进口合同，双方报告期内签署的合同主要约定如下：

序号	事项	主要内容
1	委托方和受托方	甲方（委托方）：南京伟思医疗科技股份有限公司 乙方（受托方）：苏美达国际技术贸易有限公司
2	进口货款	进口合同金额 $\times$ 100% $\times$ 外汇牌价卖出价
3	进口代理费	进口货款金额 $\times$ 0.5%
4	税款	包括但不限于关税、增值税、消费税、反倾销税、各种滞纳金等税费，以海关税单或海关通知为准，由甲方预付给乙方后代缴，或甲方直接向海关缴纳，如海关需要估价征税，甲方须按海关估价征税金额支付
5	其它相关费用	甲方应承担进口合同和本合同履行期间产生其它所有相关费用，其中包括但不限于订舱、报关、检验检疫、港杂、装卸、运输、仓储、保险、银行手续费、行政规费和罚款等各类费用，以收款方结算票据或通知为准。其中法定检验检疫费由甲方直接向当地检验检疫部门等缴纳也可以由乙方预收代缴
6	结算方式	本合同项下所有款项应由甲方预付，具体按合同相关约定执行，结算时实报实销，多退少补，乙方在甲方付清所有货款、税款及所有应付款项后，向甲方开具服务业通用发票
7	付款方式和要求	乙方根据进口合同对外商TT支付货款以前，甲方须事先足额支付相应款项及预估费用，乙方在未收到甲方足额款项时有权不予履行对外付款等代理义务； 乙方无任何垫付任何款项的义务； 汇率和设备市价风险由甲方自行承担
8	其它	甲方自行确定进口设备的所有事宜，自行准备谈判方案、技术资料，自行与外商洽商并确定包括但不限于设备品名、规模型号、价格、付款方式、供货范围、设备清单、配件及赠送工具清单、交货方式、交货期限、技术标准、质量保证、安装调试、售后服务、技术培训

		等所有相关事宜，签署进口合同及技术文件并承担履行不符的后果；甲方承担外商未能按约履行的风险，若存在未按约定供货以及所供货物重量、数量、规格、售后服务等各种争议的，由甲方直接向外商主张，可以另行委托乙方协助并承担所有费用
--	--	---

根据双方合同约定，苏美达按进口合同金额的0.5%收取进口代理费。发行人向苏美达、苏美达向TT公司采购的价格差异除包括苏美达收取的进口代理费外，还包括银行手续费、代缴的关税、代缴的增值税、报关费、国内运输保险等。款项的支付方式为发行人以人民币足额预付。

（二）向TT公司采购的零部件是否有其他境内外的供应商可以提供，发行人产品及核心技术是否对TT公司存在供应商依赖、是否存在进口依赖，进口关税政策和税率情况以及是否可能产生不利变化，并结合该情况进一步完善重大事项提示和风险因素章节披露内容

1、向TT公司采购的零部件有其他境内外的供应商可以提供，具体内容如下：

发行人向TT公司采购部件主要是编码器和信号处理器，编码器和信号处理器本身属于常见配件，境内外有多家供应商均可以提供，具体包括英国BTL、深圳讯丰通、荷兰Spirit、意大利BTS等厂商。其主要功能是采集患者的脑电、肌电、皮温、皮电、心电、心率变异性、呼吸、血容量搏动等生理信号，然后将模拟信号转换成数字信号发送到计算机软件中，或者执行计算机软件发出的电刺激指令，通过编码器输出电流到电极，进而作用到人体。发行人自身的瑞翼系列生物刺激反馈仪、生物反馈仪、盆底肌电生物反馈仪等，均采用了完全自主研发的主机，包括信号处理器、编码器和/或显示于一体。发行人掌握有多项电刺激及电生理方面的核心技术，只是限于产品线配合和研发资源分配，采取沿用已有合作渠道的方式。但是，从核心技术能力和指标上来看，是完全能够替代TT公司的编码器和信号处理器。

2、发行人产品及核心技术是否对TT公司存在供应商依赖、是否存在进口依赖

（1）向TT公司的采购具有较强的替代性

一方面，向TT公司采购的编码器和信号处理器等原材料有较强的替代性，

另外代理TT的产品及使用TT部件的自产产品也有一定的替代性。

TT公司SA9800生物刺激反馈仪、伟思MyoTrac系列和瑞翼系列产品主要差异及指标对比如下：

品牌	TT公司SA9800系列	伟思MyoTrac系列	伟思瑞翼系列
注册证	进口注册证	国产注册证/非医疗备案	国产注册证/非医疗备案
是否采用TT部件	是	是	否
作用原理	采集表面肌电信号，对肌电信号进行分析和生物反馈训练。对人体施加电刺激用于改善神经和肌肉功能		
通道数	2通道	2通道	2或4通道
采样位数	14位	14位	16位
采样率	2,048Hz	2,048Hz	8,192Hz
测量范围	1-999 μ V	1-1,000 μ V	1-999 μ V
通频带	30-450Hz	25-450Hz	20-500Hz
共模抑制比	大于100dB	大于100dB	大于100dB
刺激强度	0-100mA	0-100mA	0-100mA
刺激频率	2-100Hz	2-100Hz	0.5-999Hz
脉冲宽度	50-400 μ s	50-400 μ s	10-1,000 μ s
电刺激模式	神经肌肉电刺激，肌电触发刺激	神经肌肉电刺激，肌电触发刺激	神经肌肉电刺激，肌电触发刺激，智能电刺激，交互电刺激，功能电刺激
使用友好度	自定义功能多，对用户水平要求较高，临床操作步骤复杂	功能多样，操作简单	功能多样，操作简单

如上表中所示，发行人自主研发的瑞翼系列产品与TT产品工作原理相同，但是在通道数、采样位数、采样率、通频带、刺激频率、脉冲宽度、电刺激模式以及使用友好度等多个方面都优于TT产品以及主机部件采购自TT的MyoTrac系列产品。因此，发行人自研瑞翼系列产品可以对SA9800生物刺激反馈仪和MyoTrac系列产品形成技术替代，不存在进口依赖。

(2) 向TT公司的采购占比逐年降低、经销TT产品及使用TT部件的产品的销售收入占比均整体呈下降趋势

报告期内，发行人向TT公司的采购金额占比：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
----	--------	--------	--------

采购金额	2,411.56	1,761.01	1,378.49
占总采购比例	26.09%	30.04%	34.02%

报告期内，发行人向TT公司采购的零部件主要包括编码器、信息处理器、传感器等，不同年份采购单价稳定，差异较小，采购金额的增加主要系采购数量增加所致。发行人向TT公司的采购金额逐步提高，主要原因是发行人报告期内业务发展较快，收入快速增长，对零部件需求增长，同时也带动采购金额逐年增加。

报告期内，发行人向TT公司采购金额占总采购金额的比例分别为34.02%、30.04%和26.09%，占比逐年降低，主要原因是发行人近年各条业务线均发展较快，采购更加多元化，总采购金额增长速度高于向TT公司采购金额的增长速度所致。

经销TT产品的销售收入构成及占比：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
SA9800生物刺激反馈仪	4,445.50	4,411.76	3,965.24
表面肌电分析系统	516.91	410.48	319.89
其他配件	124.35	64.46	41.84
合计	5,086.75	4,886.70	4,326.97
占主营业务收入的比例	16.05%	23.70%	30.21%

根据上表所示，经销TT公司产品的收入在报告期内有所增长，从2017年度的4,326.97万元增长到2019年度的5,086.75万元，占比持续大幅下降，从2017年度的30.21%下降到2019年度的16.05%。

（3）公司自身技术的先进性

如前面第一点所说，公司完全自主研发的电刺激产品瑞翼系列生物刺激反馈仪，相比代理TT公司的SA9800生物刺激反馈仪性能更优。另外，发行人经过多年的积累和发展，业已搭建起了电刺激、磁刺激、电生理等先进技术平台，并掌握了具有自主知识产权的相关核心技术，凭借技术平台的优势，发行人得以围绕

具体的细分市场应用领域，不断快速推出适用的新产品和升级技术，保持产品较强的市场竞争力和快速的市场响应能力。另一方面，发行人同时涵盖电刺激、磁刺激、电生理等多平台技术积累，也保障了发行人能够针对同一细分市场提供多元化的产品解决方案，进一步提升产品的市场竞争力。公司建立有完善的设计开发流程。截至2019年12月31日，公司拥有研发人员85名，占公司员工总数的17.67%，形成了一支多学科、多层次、结构合理的研发和技术团队，从源头上保证公司的自主研发实力。因此，发行人拥有自主的核心技术，不存在核心原材料受制于竞争对手的情况。

（4）双方合作的稳定性及排他性

发行人与TT公司自2003年合作以来未发生诉讼、纠纷等情形，已建立起长期的合作互信基础，报告期内发行人与TT均签署独家授权函，发行人是TT公司在中国大陆地区的独家业务合作伙伴，同时发行人与TT公司于2019年1月签署新的供应合同，合同期限自2019年1月1日至2023年12月31日。

综上，发行人产品及核心技术对TT公司不存在供应商依赖，不存在进口依赖。

3、进口关税政策和税率情况以及是否可能产生不利变化

报告期内发行人进口部件的海关编码为9018199000，属于“第十八类光学、照相、电影、计量、检验、医疗或外科用仪器及设备、精密仪器及设备；钟表；乐器”之“第九十章光学、照相、电影、计量、检验、医疗或外科用仪器及设备、精密仪器及设备”，截止本回复出具日，适用关税税率为1.3%，进口增值税率为13%；报告期内发行人进口部件的关税税率发生过变化，持续下降，具体如下：

时间	2017年1-6月	2017年7月-2018年6月	2018年7月-2019年6月	2019年6月至今
适用税率	3.3%	2.7%	2.0%	1.3%

如果未来国家对上述相关关税政策不再维持或发生不利变化，将会对公司经营业绩造成一定不利影响。

4、发行人在招股说明书“重大事项提示”和“第四节风险因素”之“四、财务风险”补充披露如下：

“（四）主要原材料供应商较为集中的风险

公司生产的部分型号的生物刺激反馈仪、多参数生物反馈仪和表面肌电分析系统等产品使用的编码器和信号处理器等原材料主要来自于加拿大供应商TT公司。报告期内，公司作为TT公司在国内的独家客户，向TT公司采购原材料的金额分别为1,378.49万元、1,761.01万元和2,411.56万元，占当期采购总金额的比例分别为34.02%、30.04%和26.09%。

TT公司成立于1975年，是一家生物反馈、神经反馈和精神生理仪器制造商，拥有ISO 13485医疗器械认证等多项资质。TT公司在中国除向公司供应部件之外，还独家委托公司为其代理销售SA9800生物刺激反馈仪和表面肌电分析系统，其在除中国大陆地区的国际市场销售的产品包括生物反馈类产品和康复电刺激类产品。

未来如果TT公司出现研发生产问题、经营策略调整、收购兼并等情况，导致其产品质量下降、供应不及时、产品售价提高、与公司的合作关系发生不利变化，或由于我国和加拿大的进出口政策变化、外汇管制、汇率大幅波动等原因导致公司不能以合理的价格及时、足量、保质地取得相关原材料，将影响公司相关产品的生产和销售，可能会对公司的生产经营产生不利影响。”

“（六）关税变动的风险

报告期内公司进口部件适用的关税税率发生过变化，从3.3%逐步下降至1.3%。如果未来上述相关关税政策不再维持或发生不利变化，将会对公司经营业绩造成一定不利影响。”

（三）结合TT公司主营业务及主要产品，说明TT公司是否为发行人竞争对手，TT公司自产产品在我国及国际市场的销售情况，发行人核心原材料是否受制于竞争对手

TT公司成立于1975年，是一家生物反馈、神经反馈和精神生理仪器制造商，拥有ISO 13485医疗器械认证等多项资质。TT公司在中国除向发行人供应部件之外，还销售SA9800生物刺激反馈仪和表面肌电分析系统，在除中国大陆地区的国际市场销售的主要产品包括生物反馈类产品和康复电刺激类产品。发行人产品

只在中国大陆地区销售，因此在国际市场上TT公司不是发行人的竞争对手。由于在中国大陆国内市场上，TT公司独家排他性委托发行人销售，发行人代理销售的TT产品在目标市场、临床应用、配套软件等方面与发行人的自产产品均有区别，因此在中国大陆国内市场上，TT公司不是发行人的竞争对手。

TT公司在中国的销售均独家排他性委托发行人销售，其在中国市场的销售收入为向发行人的销售收入，即为发行人向其的采购金额扣除相关税费（主要包括海关关税1.3%-3.3%，代理进口商苏美达手续费0.5%，及其它少量报关费、保险等），2017至2019年，发行人向TT公司的采购金额分别为1,378.49万元、1,761.01万元和2,411.56万元。由于涉及商业秘密，发行人无法获取TT公司在国际市场的销售情况。

发行人核心原材料不受制于竞争对手，首先发行人向TT公司采购的部件具有较强的替代性，其它厂商包括发行人自身也能生产；其次，发行人自身的电刺激产品瑞翼系列，未使用TT公司部件，但其功能及各项指标参数更优；再次，发行人向TT公司的采购金额占其总采购金额的占比持续降低，且发行人早已建立独立的研发体系。具体情况参见问题“9、关于TT公司”之“9.2关于向TT公司采购情况”之“（二）向TT公司采购的零部件是否有其他境内外的供应商可以提供，发行人产品及核心技术是否对TT公司存在供应商依赖、是否存在进口依赖，进口关税政策和税率情况以及是否可能产生不利变化，并结合该情况进一步完善重大事项提示和风险因素章节披露内容”。

（四）结合发行人与TT公司的合作模式，说明发行人业务的实质是否为TT公司在境内的经销商或外协厂商，发行人关于业务模式、主要产品的披露是否涉及误导性陈述和重大遗漏

公司与TT公司有两种合作模式，一种是作为经销商，采购TT公司的整套产品，增加电脑、推车、打印机等周边非医疗配件，然后以进口医疗器械注册证进行销售，包括SA9800生物刺激反馈仪及表面肌电分析系统两类产品及相关配件，一种是作为客户采购TT的部件，根据发行人自身的研发设计要求，与发行人自主研发与生产的其他部件如软件、电极等进行组合，形成自身的医疗/非医疗器械产品，然后通过国产医疗器械注册证/国产非医疗产品备案进行销售，包括

MyoTrac系列产品及多参数生物反馈仪两类产品。公司向TT公司购买部件，在货物交割与款项结清后，货物的所有权即已发生转移，针对经销TT公司的两款进口证产品，会根据客户的实际订单及预计订单情况安排组装、调试，即公司基于客户的需求自行决定，而非根据TT公司的要求和安排。公司存在将从TT公司采购的SA9800生物刺激反馈仪及表面肌电分析系统两类产品增加电脑、推车、打印机等周边非医疗配件的情形，但是TT公司亦未就相关事项向公司付款，最终销售客户也由公司自身开发及维护，而非TT公司指定。

因此，针对TT公司的两款进口证产品，发行人属于TT公司在中国大陆地区的独家经销商，属于代理销售，但非外协或委托加工厂商。

综上，在原保荐工作报告中披露“报告期内，发行人存在代理销售的情况，代理产品为微电流刺激仪，该产品由发行人采购后直接进行销售，代理销售收入金额分别为1,054.56万元、567.39万元、0.99万元和7.97万元”及“发行人以进口证销售的SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统是发行人根据国外厂商（TT公司）的相关设计要求及规范购买相关部件、进行组装调试后销售，不属于购买后直接进行销售的代理业务”。此处代理口径指发行人采购后直接进行销售的代理，报告期指2016-2018年及2019年1-6月。发行人是TT公司的经销商及客户，也经销TT公司的产品，为便于理解，在本回复及其它文件中，代理销售的口径既包括微电流刺激仪及相关配件，也包括SA9800生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统及相关配件。其中微电流刺激仪及相关配件为发行人买入后直接转售，SA9800生物刺激反馈仪及表面肌电分析系统为发行人增加电脑、推车、打印机等周边非医疗配件后组装进行销售。以上三类产品及相关配件均一直认定为发行人的非核心技术产品，本次代理销售口径的变化不会影响发行人核心技术产品范围的认定。同时，发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）主要经营模式”之“5、销售模式”，招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内主要供应商情况”之“1、与TT公司的合作”及招股说明书“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（二）发行人的主要产品”之“1、公司主要产品”披露了与TT公司的合作模式、代理产品的种类及名称等，相关披露不存在误导性陈述和重大遗漏。

10、关于销售合规性

招股说明书披露，发行人具有11项国内医疗器械注册证。

请发行人补充披露：发行人产品分属于第一类、第二类、第三类医疗器械的情况。

请发行人说明：（1）区分发行人销售对象类型说明各类销售对象是否具备相应资质；（2）发行人的产品是否需要厂家指导、培训后可以使用，是否需要医生持证上岗，报告期内使用发行人产品的医生是否均持证上岗；（3）发行人是否具备生产经营所需的全部资质；发行人的经销商是否具备相应资质；（4）报告期内发行人的产品是否存在质量纠纷，是否存在导致医疗事故或医疗纠纷的情况。

请发行人律师对上述销售合规性事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充披露：发行人产品分属于第一类、第二类、第三类医疗器械的情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、发行人拥有的特许经营权的情况及相关资质证书”之“（五）国内医疗器械注册证”与“（七）第一类医疗器械产品备案凭证”中进行补充披露，具体情况如下：

“（五）国内医疗器械注册证

序号	持有单位	编号	核发机关	产品名称	产品及型号	批准日期	有效期至
1	伟思医疗	苏械注准 20172262324	江苏省食品药品监督管理局	瑞翼生物刺激反馈仪	生物刺激反馈仪 （型号、规格： S410、S420、S430、 S440、S450、S460、 S470、S480）	2017.11.21	2022.11.20
2	伟思医疗	苏械注准 20162210870	江苏省食品药品监督管理局	经颅磁刺激仪、盆底功能磁刺激仪	磁刺激仪（型号、规格： Magneuro100、 Magneuro60、 Magneuro30、	2016.09.02	2021.09.01

序号	持有单位	编号	核发机关	产品名称	产品及型号	批准日期	有效期至
					Magneuro10、Magneuro100F、Magneuro60F、Magneuro30F、Magneuro10F)		
3	伟思医疗	苏械注准 20162211275	江苏省食品药品监督管理局	团体生物反馈仪	生物反馈仪（型号、规格：FreeMind-S、FreeMind-G）	2016.11.15	2021.11.14
4	伟思医疗	苏械注准 20152211140	江苏省食品药品监督管理局	盆底肌电生物反馈仪	盆底肌电生物反馈仪（型号、规格：RAYEE-A）	2015.11.09	2020.11.08
5	伟思医疗	苏械注准 20152211141	江苏省食品药品监督管理局	直肠电极	直肠电极（型号、规格：RET-A）	2015.11.09	2020.11.08
6	伟思医疗	苏械注准 20152211142	江苏省食品药品监督管理局	阴道电极	阴道电极（型号、规格：VET-A）	2015.11.09	2020.11.08
7	伟思医疗	苏械注准 20152211143	江苏省食品药品监督管理局	多参数生物反馈仪	多参数生物反馈仪（型号、规格：Infiniti2000A（B）、Infiniti3000A（B、C、D）、Infiniti4000A（B、C、D）、GSR/TEMP）	2015.11.09	2020.11.08
8	伟思医疗	苏械注准 20152211144	江苏省食品药品监督管理局	MyoTrac 生物刺激反馈仪	生物刺激反馈仪（型号、规格：MyoTrac-Basic、MyoTrac-Clinical、MyoTrac-Pro）	2015.11.09	2020.11.08
9	伟思医疗	苏械注准 20182700112	江苏省食品药品监督管理局	认知功能障碍治疗软件	认知功能障碍治疗软件（型号、规格：VCRT-G）	2018.01.15	2023.01.14
10	伟思医疗	苏械注准 20172212026	江苏省食品药品监督管理局	新生儿脑电测量仪	新生儿脑电测量仪（型号、规格：CFM-I）	2017.10.27	2022.10.26
11	伟思医疗	苏械注准 20182211250	江苏省食品药品监督管理局	生物刺激反馈软件	生物刺激反馈软件（型号、规格：VBIO-I）	2018.08.07	2023.08.06
12	伟思	苏械注准	江苏省食	生物刺激反	生物刺激反馈仪	2020. 02. 0	2025. 02. 06

序号	持有单位	编号	核发机关	产品名称	产品及型号	批准日期	有效期至
	医疗	20202090142	品药品监督管理局	馈仪	(型号、规格: XformerKids、 Xformer100、 Xformer200、 SA9801、SA9802、 SA9803、SA9804、 SA9805、SA9806、 SA9808、SA9816)	7	
13	伟思医疗	苏械注准 20202090146	江苏省食品药品监督管理局	一次性使用 阴道电极	一次性使用阴道 电极(型号、规格: VET-M、VET-N)	2020.02.1 0	2025.02.09

.....

(七) 第一类医疗器械产品备案凭证

序号	产品名称	产品及型号	编号	备案机关	备案人	备案日期
1	盆底肌肉康复器	盆底肌肉康复器(规格型号: VET-E)	苏宁械备 20150052 号	南京市食品药品监督管理局	伟思医疗	2015.7.20

”

二、区分发行人销售对象类型说明各类销售对象是否具备相应资质

公司产品包括医疗器械产品和非医疗器械产品，具体销售对象类型及资质情况分述如下：

(一) 发行人的医疗器械产品销售对象类型及资质

1、经销商

鉴于公司目前所生产和销售的医疗器械产品分属于第一类医疗器械及第二类医疗器械，结合《医疗器械监督管理条例》的相关规定，经销公司生产的第一类医疗器械产品无需许可和备案，经销公司生产的第二类医疗器械产品则应当向所在地设区的市级食品药品监督管理部门备案。

公司在与经销商建立客户关系前，均要求其按照公司《客户准入管理规范》的规定提供医疗器械经营备案凭证（经营二类医疗器械产品）等相关资质证照，

并据此对其是否具有相关经营资质进行审核。

综上，公司医疗器械产品的经销商均已取得经销公司医疗器械产品所需的经营许可。

2、医疗机构

公司在与医疗机构建立客户关系前，要求其按照公司《客户准入管理规范》的规定提供《医疗机构执业许可证》等相关资质证照，对其是否具有相关医疗资质进行审核。

综上，公司医疗机构客户均已取得《医疗机构执业许可证》。

3、非医疗机构

公司报告期内存在向个别非医疗机构少量销售相关产品的情形，该等非医疗机构主要为强制隔离戒毒所、儿童福利院、学校。

对于强制隔离戒毒所类销售对象，根据公安部颁布的《公安机关强制隔离戒毒所管理办法》及司法部颁布的《司法行政机关强制隔离戒毒工作规定》。强制隔离戒毒所应配备相应数量医护、技术人员，应当采用科学、规范的诊疗技术和方法，使用符合国家有关规定的药物、医疗器械。根据以上规定，强制隔离戒毒所具备使用相应医疗器械所需的资质和资格。

公司的儿童福利院类销售对象均为按照事业单位法人登记的儿童福利院，属于民政部颁布的《儿童福利机构管理办法》的适用对象。根据该办法，儿童福利机构应当根据《儿童福利机构基本规范》等国家标准、行业标准，提供日常基本医疗、基本康复服务，应当设置医疗室、配备符合儿童安全保护要求的设施设备。据此，儿童福利院具备使用相应医疗器械所需的资质和资格。

对于学校类等销售对象，该等销售对象购买医疗器械系用于科研和学习，而非用于经营或直接用于诊断治疗。因此，该等销售对象无需取得《医疗器械经营许可证》或备案凭证等特殊资质。

综上，公司非医疗器械销售对象具备相应资质。

（二）发行人的非医疗器械产品的销售对象类型及资质

公司的非医疗器械产品的销售对象为月子中心、产后康复中心及其他经销商等。鉴于该等产品不属于《医疗器械监督管理条例》等相关法律法规的监管对象，公司要求此类产品的销售对象系有效存续的相关行业主体，无需其他特殊资质。

综上，公司非医疗器械产品的销售对象均具备相应资质。

三、发行人的产品是否需要厂家指导、培训后可以使用，是否需要医生持证上岗，报告期内使用发行人产品的医生是否均持证上岗

（一）发行人的产品是否需要厂家指导、培训后可以使用

1、医疗器械产品

根据《大型医用设备配置与使用管理办法（试行）》，大型医用设备使用人员应当为具备相应的资质、能力的专业技术人员，并按照产品说明书、技术操作规范等使用大型医用设备。公司生产与销售的医疗器械产品不属于大型医用设备，使用人员无需具备特殊资质。

公司的部分医疗器械产品操作相对简便，且已按照《医疗器械说明书和标签管理规定》的要求附有说明书与标签，提供了产品正确安装、调试、操作、使用、维护、保养的基本信息，使用者可根据说明书使用。对于除上述以外的医疗器械产品，为了确保使用者全面掌握产品的主要功能，准确采集、分析信息，公司在相应的产品说明书中要求使用者为经过培训的操作人员。对于此类产品，根据经销商或客户需求，公司作为产品生产厂家已指派专业员工赴现场提供相关产品安装、调试、操作、使用等方面的操作及临床培训服务，向客户讲解产品知识。

2、非医疗器械产品

非医疗器械产品的使用者可以根据产品说明书使用相关产品。但为了进一步提升服务质量和增强客户体验，公司作为产品生产厂家亦会根据客户需求，提供产品安装、调试服务及其他培训服务。

综上，虽然公司的部分产品需经厂家指导、培训后使用，但均不属于依照法律法规必须经厂家指导、培训后方可使用的情形。

（二）发行人的产品是否需要医生持证上岗，报告期内使用发行人产品的医生

是否均持证上岗

如上文所述，公司的医疗器械类产品均不属于《大型医用设备配置与使用管理办法（试行）》管理范围内的大型医用设备，使用人员无需具备特殊资质。公司此类产品安全系数高、说明书基本信息完备。此外，公司亦会采取多种方式对医疗机构客户的产品操作者进行培训指导。

综上，公司产品不存在依照相关法律法规需要医生持证上岗的情形。

四、发行人是否具备生产经营所需的全部资质；发行人的经销商是否具备相应资质

（一）发行人是否具备生产经营所需的全部资质

公司及其子公司主要从事康复医疗器械及产品的研发、生产和销售，均已取得营业执照，相关产品已取得医疗器械备案或注册证书。除此之外，在以下业务中存在特殊资质的要求：

1、医疗器械的生产

公司已取得江苏省药品监督管理局核发的《医疗器械生产许可证》（证书编号：苏食药监械生产许20030029号）及南京市食品药品监督管理局核发的《江苏省第一类医疗器械生产备案凭证》（证书编号：苏宁食药监械生产备20150029号），可以从事许可生产范围内的医疗器械的生产。

2、医疗器械的经营

公司已取得南京市食品药品监督管理局核发的《二类医疗器械经营备案凭证》（证书编号：苏宁食药监械经营备20150681号），子公司好乐医疗已取得南京市食品药品监督管理局核发的《二类医疗器械经营备案凭证》（证书编号：苏宁食药监械经营备20150437号），可以从事备案范围内的医疗器械的经营。

3、医疗器械的网络信息服务

公司已取得江苏省药品监督管理局核发的《互联网药品信息服务资格证书》（证书编号：（苏）-非经营性-2019-0009），子公司好乐医疗已取得江苏省药品监督管理局核发的《互联网药品信息服务资格证书》（证书编号：（苏）-非经

营性-2019-0013），可以通过互联网向网上用户提供药品（含医疗器械）信息的服务活动。

综上，公司已取得其目前所从事的生产经营所需的全部资质。

（二）发行人的经销商是否具备相应资质

根据公司及其子公司与经销商签署的经销协议，公司要求经销商已取得并向公司提供相关资质证照，公司仅向取得相应资质的经销商销售产品，具体详见本问题第二条之“区分发行人销售对象类型说明各类销售对象是否具备相应资质”中披露的对该类客户资质的核查情况。

综上，公司的经销商具备相应经营资质。

四、报告期内发行人的产品是否存在质量纠纷，是否存在导致医疗事故或医疗纠纷的情况

公司严格遵守国家有关法律法规，严格把控产品质量，已建立了完善的质量控制制度，并取得了第三方机构的质量管理体系认证，公司医疗器械产品质量体系符合其相应的医疗器械产品备案及注册的要求。

南京市市场监督管理局于2019年7月29日及2020年2月24日出具证明，确认在其相关监管信息系统（平台）、数据库、行政处罚档案中未发现公司在报告期内存在行政处罚记录。

综上，报告期内公司的产品不存在质量纠纷，不存在导致医疗事故或医疗纠纷的情况。

五、请发行人律师对上述销售合规性事项进行核查，并发表明确意见

（一）核查程序

1、通过查阅发行人的销售产品以及问询相关销售人员，了解了发行人销售产品的具体情况以及相关销售对象；

2、通过查阅发行人的说明以及相关内控管理制度，并结合实地走访了发行人主要经销商，查阅了发行人最近三年每年销售金额前50大经销商的营业执

照及医疗器械经营备案凭证等相关资质文件，并从除前述经销商外的最近三年经销商中每年各随机抽取了100家经销商进行医疗器械经营许可及工商登记情况核查，核查了公司经销商客户的资质符合情况；

3、通过查阅发行人的说明以及相关相关内控管理制度，并结合实地走访了发行人部分医疗机构客户，并从公司最近三年医疗机构客户中每年各随机抽取50家医疗机构，再通过核查其《医疗机构执业许可证》及在中华人民共和国国家卫生健康委员会网站上检索查询相结合的方式，核查了发行人医疗机构客户的资质符合情况；

4、通过查阅公司报告期内对非医疗机构的销售情况，同时结合对比分析相关法律法规，核查了发行人非医疗机构客户的资质符合情况；

5、通过查阅公司报告期内对非医疗器械客户的销售情况，同时结合实地走访了发行人部分非医疗器械产品客户，并从最近三年非医疗器械产品客户中每年各随机抽取30家非医疗器械产品客户进行工商登记情况核查，核查了发行人的非医疗器械客户的资质符合情况；

6、通过查阅发行人出具的说明并查阅发行人产品说明书、装机及培训记录，核查了公司产品是否需要厂家指导、培训后使用。

7、通过查阅发行人出具的说明并查验相关设备，同时结合了解产品操作程序以及实地走访询问相关操作人员，核查了发行人的产品是否需要医生持证上岗；

8、通过访谈公司管理层人员了解了发行人的相关生产经营情况，并通过查验公司相关资质备案证书，核查了公司发行人是否具备生产经营所需的全部资质情况；

9、通过查阅发行人提供的说明及用印记录，并实地走访法院及仲裁机构，核查了发行人进行相关纠纷及事故情况。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人产品的销售对象均具备相应资质；发行人

的部分产品需经厂家指导、培训后使用，但均不属于依照法律法规必须经厂家指导、培训后方可使用的情形；发行人产品不存在依照相关法律法规需要医生持证上岗的情形；发行人已取得其目前所从事的生产经营所需的全部资质；报告期内发行人的产品不存在质量纠纷，不存在导致医疗事故或医疗纠纷的情况。

11、关于主要生产用地的合规性

招股说明书披露，发行人拥有1项土地使用权，用途为科教用地（科技研发）。根据保荐工作报告，该房产为发行人主要经营场所。中国（南京）软件谷管理委员会规划建设局于2017年7月13日出具证明，确认A5地块规划用地性质为科研设计用地，认为发行人在A5地块研发楼中建设研发产品展示中心、建设研发产品销售部门办公场所及进行相关产品组装调试行为符合城市规划相关要求，不会改变土地使用用途，符合法律法规规定。南京市规划和自然资源局于2019年7月17日出具证明，证明发行人自2016年1月1日以来遵守国家及地方土地管理法律法规，不存在因违反土地管理法律法规而被该局行政处罚或立案调查的情形。

请发行人说明：（1）发行人使用该土地的用途是否合法合规；（2）按照相关规定，发行人使用该土地是否存在被处罚的风险，发行人是否存在因主要经营场所用地不合规而对生产经营造成重大不利影响的风险，请发行人按照重要性原则完善相关风险揭示和重大事项提示。

请保荐机构和发行人律师就发行人主要生产经营用地用房是否合法合规、是否存在被要求整改或被处罚风险、以及相关事项对发行人生产经营的影响、对本次发行上市的影响等进行核查并发表明确意见

回复：

一、发行人使用该土地的用途是否合法合规

公司于2014年取得雨花台区软件谷A5地块的国有土地使用权（证书编号：苏（2018）宁雨不动产权第0027764号），证载土地用途：科教用地（科技研发）。截至本反馈意见回复日，公司在上述土地及对应房产中主要进行科技研发并作为相关部门办公场所，同时对部分产品进行组装、调试。

根据《南京市人民政府关于进一步规范工业及科技研发用地管理意见》（宁

政规字（2013）1号）的规定，科技研发用地是指规划用途为科研设计用地（C65）和生产研发用地（Mx），土地登记用途统一为科教用地（科技研发），并适用于市区范围内工业及科技研发用地的供应和管理。根据前述规定，公司作为南京市市区范围内的企业可以依法取得科教用地使用权。

中国（南京）软件谷管理委员会规划建设局于2017年7月13日出具《证明》，证明公司所处的A5地块规划用地性质为科研设计用地，公司在A5地块研发楼中建设研发产品展示中心、建设研发产品销售部门办公场所及进行相关产品组装调试行为符合城市规划相关要求，不会改变土地使用用途，符合法律法规规定。

此外，南京市规划和自然资源局于2019年7月17日及2020年1月13日出具《证明》，证明公司自2016年1月1日以来遵守国家及地方土地管理法律法规，不存在因违反土地管理法律法规而被该局行政处罚或立案调查的情形。

南京市规划和自然资源局于2020年3月11日出具《证明》，证明“南京伟思医疗科技股份有限公司依法取得编号为‘苏（2018）宁雨不动产权0027764号’的土地使用权。自取得上述土地使用权以来，该公司不存在因违反土地管理法律法规而被我局要求整改或行政处罚的情形。2020年3月9日我局派员现场核实，该公司所建建筑与证载用途相符。”

综上，公司使用该土地的用途合法合规。

二、按照相关规定，发行人使用该土地是否存在被处罚的风险，发行人是否存在因主要经营场所用地不合规而对生产经营造成重大不利影响的风险，请发行人按照重要性原则完善相关风险揭示和重大事项提示

根据本反馈意见回复“问题11”之“（一）”之回复，中国（南京）软件谷管理委员会规划建设局及南京市规划和自然资源局均已出具合法合规证明，证明公司所拥有的土地使用权的用途合规。因此，公司使用该土地不存在被相关主管部门处罚的风险，不存在因主要经营场所用地不合规对生产经营造成重大不利影响的风险。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中补充披露“（八）经营场所用地的相关风险”，具体补充披露情况如下：

“公司目前生产经营的主要场所为建设在南京市雨花台区软件谷A5地块的本部大楼，前述地块土地用途为科教用地（科技研发）。公司目前将前述地块用于开展产品研发、建设研发产品展示中心、建设办公场所以及进行相关产品组装调试，存在与土地用途不完全一致的情形。尽管中国（南京）软件谷管理委员会规划建设局和南京市规划和自然资源局已分别出具文件证明公司取得及使用该土地符合相关法律法规的规定，不存在被要求整改或被处罚的风险，但公司后续仍存在就前述事项被有权部门认定不合规甚至被要求更换生产经营场所的风险。”

三、请保荐机构和发行人律师就发行人主要生产经营用地用房是否合法合规、是否存在被要求整改或被处罚风险、以及相关事项对发行人生产经营的影响、对本次发行上市的影响等进行核查并发表明确意见

中国（南京）软件谷管理委员会规划建设局于2017年7月13日出具《证明》，认为发行人所处的A5地块规划用地性质为科研设计用地，发行人在A5地块研发楼中建设研发产品展示中心、建设研发产品销售部门办公场所及进行相关产品组装调试行为符合城市规划相关要求，不会改变土地使用用途，符合法律法规规定。

此外，南京市规划和自然资源局于2019年7月17日及2020年1月13日出具《证明》，证明发行人自2016年1月1日以来遵守国家及地方土地管理法律法规，不存在因违反土地管理法律法规而被该局行政处罚或立案调查的情形。

南京市规划和自然资源局于2020年3月11日出具专项证明，认为“南京伟思医疗科技股份有限公司依法取得编号为‘苏（2018）宁雨不动产权0027764号’的土地使用权。自取得上述土地使用权以来，该公司不存在因违反土地管理法律法规而被我局要求整改或行政处罚的情形。2020年3月9日我局派员现场核实，该公司所建建筑与证载用途相符。”

南京市住房保障和房产局于2020年3月16日出具《证明》，认为“南京伟思医疗科技股份有限公司自依法取得位于雨花台区宁双路19号9幢的房屋所有权（不动产权证编号：苏（2018）宁雨不动产权证第0027764号）以来，能够遵守国家及地方关于房产监管方面的法律、法规、规章和规范性文件的规定，未发生因违反房产监管方面的法律、法规、规章和规范性文件的行为被我局处以行政处

罚的情形。”

四、保荐机构和发行人律师核查意见

根据以上事实并结合前文分析，保荐机构与发行人律师认为，发行人主要生产经营用地用房合法合规，不存在被要求整改或被处罚风险，相关事项不会对发行人生产经营造成重大不利影响，不构成本次发行上市的实质性障碍。

12、关于核心技术

招股说明书披露，公司以产品的研发、设计为重心，主要负责产品的核心技术研究、软件开发、硬件整体方案设计和系统组件设计；公司将相关设计图纸、技术指标和品质要求交由供应商完成定制生产；公司生产主要负责整机装配（包含软件烧录）、调试、检验等。

请发行人补充披露：（1）发行人定制生产的具体模式，发行人前五大定制生产供应商的情况、提供的定制服务和产品情况；（2）发行人对定制生产供应商是否存在依赖；（3）结合发行人的上述研发生产模式，披露发行人核心技术在现有产品中的具体体现；（4）发行人现有核心技术中能够衡量发行人核心竞争力或技术实力的关键指标、具体表征及与可比公司的比较情况等，发行人应使用易于投资者理解的语言及数据充分分析其核心技术的先进性，在境内与境外发展水平中所处的位置。

请保荐机构说明：（1）发行人核心技术及专利的形成过程，关联方拥有或使用与发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况，是否存在对核心技术人员的依赖，是否与其他机构或研发人员存在纠纷及潜在纠纷；（2）发行人核心技术或产品是否存在被近年国际、国内市场上其他技术替代、淘汰的风险。

回复：

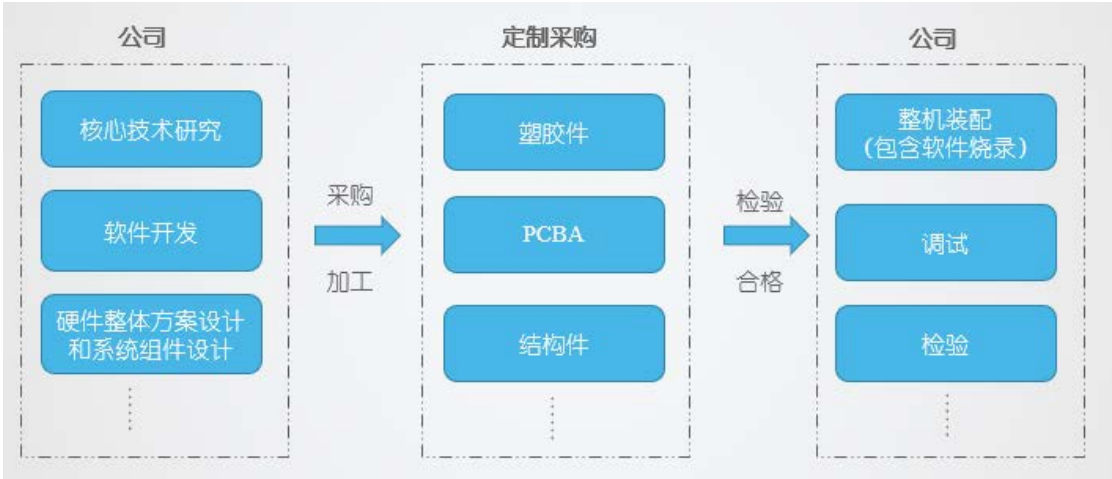
一、请发行人补充披露：（1）发行人定制生产的具体模式，发行人前五大定制生产供应商的情况、提供的定制服务和产品情况；（2）发行人对定制生产供应商是否存在依赖；（3）结合发行人的上述研发生产模式，披露发行人核心技术在现有产品中的具体体现；（4）发行人现有核心技术中能够衡量发行人核心竞争力或技术实力的关键指标、具体表征及与可比公司的比较情况等，发行人应

使用易于投资者理解的语言及数据充分分析其核心技术的先进性，在境内与境外发展水平中所处的位置

（一）发行人定制生产的具体模式，发行人前五大定制生产供应商的情况、提供的定制服务和产品情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）主要经营模式”之“3、采购模式”之“（2）采购流程”补充披露如下：

“公司用于生产需要采购的原材料主要包括：IT类、电子类、塑胶件、PCBA、结构件、医用配件等。对于IT类、电子类一般采购标准品，对于塑胶件、PCBA、结构件、医用配件等一般通过定制采购。定制采购流程如下图：



即公司主要从事核心技术研究、软件开发等，并对硬件整体方案和系统组件进行设计，将相关设计方案及技术指标要求等提供给定制件的外协厂商，由外协厂商采购相关原材料并按要求定制生产，公司检验合格后采购。”

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（一）采购原材料及能源的情况”之“1、主要原材料采购”补充披露如下：

“发行人前五大定制生产供应商及其提供的定制服务和产品情况：

期间	序号	供应商	采购额 (万元)	占比 (%)	主要定制服务
----	----	-----	-------------	-----------	--------

2019 年度	1	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	1,749.79	18.93	塑胶件：如电极、盆底肌肉康复器
	2	苏州市恒升机械有限公司	512.33	5.54	医用配件：如推车
	3	南京理工港世顺电子工程技术有限公司	439.61	4.76	PCBA：各产品电子电路板
	4	徐州万丰工贸有限公司	273.91	2.96	医用配件：如ABS推车
	5	巨翊医疗科技（苏州）有限公司	207.26	2.24	塑胶件：如电极
	合计		3,182.90	34.43	
2018 年度	1	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	731.62	12.48	塑胶件：如电极、盆底肌肉康复器
	2	南京理工港世顺电子工程技术有限公司	417.60	7.12	PCBA：各产品电子电路板
	3	徐州春雷塑料制品销售有限公司	173.14	2.95	医用配件：如ABS推车
	4	徐州万丰工贸有限公司	105.58	1.80	医用配件：如ABS推车
	5	南京克斯欧电子科技有限公司	61.79	1.05	包装文稿类：泡棉等
	总计		1,489.73	25.42	
2017 年度	1	丹阳市金阳恒光通信设备有限公司	648.28	16.00	塑胶件：如电极、盆底肌肉康复器
	2	徐州春雷塑料制品销售有限公司	166.82	4.12	医用配件：如ABS推车
	3	南京理工港世顺电子工程技术有限公司	30.73	0.76	PCBA：各产品电子电路板
	4	徐州万丰工贸有限公司	7.22	0.18	医用配件：如ABS推车
	5	南京杰盈自动化有限公司	2.33	0.06	包装文稿类：机箱铭牌、支架等结构件
	总计		855.39	21.11	

（二）发行人对定制生产供应商是否存在依赖

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（一）采购原材料及能源的情况”之“1、主要原材料采购”补充披露如下：

“公司地处南京，属于长三角地区，该地区是中国制造业中心，周边地区加工业较为发达，加工厂商众多，且整体加工技术较高，公司在供应商选择上拥有较大空间。公司在主要原材料供应商选择上，均保证了每种主要原材料至少有两家合格供应商。近年随着公司稳步发展，采购额逐年提升，已与供应商建立起了良好的合作关系，且在后续加工厂商培育及选择上已拥有较强的主导权，因此公司不存在对外协厂商的依赖。同时，公司与各主要供应商均签定有保密协议，不涉及公司研发等核心技术，不存在因技术泄密而影响公司持续经

营的情形。”

（三）结合发行人的上述研发生产模式，披露发行人核心技术在现有产品中的具体体现

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人的研发创新及核心技术情况”之“（一）主要产品核心技术情况”补充披露如下：

“1、电刺激类产品

（1）核心技术概况

类别	名称	技术来源	专利及其他技术保护措施	在主营业务及产品或服务中应用和贡献情况	
				MyoTrac系列	瑞翼系列
电气技术	多通道时序电刺激控制技术	自主创新	已获实用新型专利2项，软件著作权1项	——	已量产
	肌电触发电刺激自动阈值技术	自主创新	已获软件著作权8项	——	已量产
	双向对称波刺激技术	自主创新	——	——	已量产
	对侧控制电刺激技术	自主创新	已获实用新型专利1项	——	已量产
	传感器触发电刺激触发技术	自主创新	已获软件著作权1项	——	已量产
电极技术	阴道电极设计技术	自主创新	已获实用新型专利1项，发明专利2项	已量产	已量产
	一次性电极技术	自主创新	已获实用新型专利2项	已量产	已量产
	无菌电极技术	自主创新	已获实用新型专利1项，外观设计专利1项	已量产	已量产
算法技术	盆底肌电活动评估算法	自主创新	已获发明专利1项，软件著作权6项	已量产	已量产
	临床处方推送	自主创新	已获软件著作权3项	已量产	已量产

注：1、专利及其他技术保护措施中已获授权专利数量和申请中专利数量为截至2019年12月31日的的数据，下同；2、应用和贡献情况的已量产表示该核心技术已经在该产品上得到量产运用，下同；3、单个专利或软件著作权可能在多个核心技术中体现。

（2）核心技术具体表征

名称	具体表征
多通道时序电刺激控制技术	通过多通道刺激平台，按照预设时序对不同的目标肌肉群分时给予不同频率、强度的电刺激输出，让患者被动式完成预定康复训练动作，优化功能康复体验
肌电触发电刺激自动阈值技术	通过预设肌电阈值目标，患者在预定时间内通过主动收缩肌电信号达到或高于肌电阈值，设备自动给出电刺激，通过提升患者康复过程中的主动参与度实现促进恢复的效果；自动阈值技术会根据病人实际的训练情况，自动调整肌电阈值目标，保证患者主动参与的达成率
双向对称波刺激技术	采用双向平衡波电刺激技术，保证电刺激过程的正负电荷平衡，降低电刺激疼痛感
对侧控制电刺激技术	通过识别患者健侧的肌电信号来镜像触发患侧的电刺激信号，从而完成功能性动作，对比传统电刺激方案，更有效地促进了肢体运动功能恢复
传感器触发电刺激触发技术	基于角度传感器等传感器来作为电刺激控制的输入反馈，结合多通道时序电刺激技术，电刺激控制平台会根据在康复训练过程的不同阶段接收传感器的反馈信号来分时触发不同通道的电刺激，完成精细复杂的康复训练动作
阴道电极设计技术	采用符合生物学的材质作为基体，以及安全、导电性能优良的材料来传导人体肌肉电信号及电刺激。电极采用导电材质嵌入模具、一体注塑成型、超声波、包胶等工艺设计，保证产品的一致性、可靠性和品质
一次性电极技术	针对市场需求，设计、生产出的一种一次性使用、低成本、较高品质的阴道电极，降低了临床使用过程中的筛查成本、感染风险和操作负担
无菌电极技术	在一次性电极技术的基础上，采用新型电极弧度设计、增加手持部位，解决了使用过程中电极旋转、脱出的问题。同时，在主要竞品中率先使用环氧乙烷灭菌技术，降低感染风险
盆底肌电活动评估算法	盆底肌电活动评估算法，能够对采集到的盆底肌电活动数据进行评估、分析、自动生成报告并解读，为盆底功能提供了一种可靠的评估方法
临床处方推送	根据评估报告解读结果和临床症状，推荐临床治疗处方，治疗处方将电刺激、肌电触发电刺激、生物反馈训练等多种训练方法进行针对性组合，简化了治疗流程，降低了临床操作负担

2、磁刺激类产品

（1）核心技术概况

类别	名称	技术来源	专利及其他技术保护措施	在主营业务及产品或服务中应用和贡献情况
----	----	------	-------------	---------------------

				经颅磁刺激仪	盆底功能磁刺激仪
线圈散热技术	变频风冷技术	自主创新	已获实用新型专利1项	已量产	已量产
靶点定位技术	无线磁触发双通道MEP技术	自主创新	已获实用新型专利2项	已量产	已量产
	运动阈值自动识别及治疗过程中监测技术	自主创新	已获软件著作权1项	已量产	已量产
磁体设计	高强度磁体线圈设计技术	自主创新	——	已量产	已量产
电源设计	高电流磁体电源设计	自主创新	——	已量产	已量产
小型化设计	小型化磁刺激平台	自主创新	——	——	——

(2) 核心技术具体表征

名称	具体表征
变频风冷技术	采用高效的风冷技术和变频控制技术, 风扇的转动频率会随实时温度智能调节, 满足高强度24小时不停歇的磁刺激使用需要, 保证临床应用的稳定性
无线磁触发双通道MEP技术	采用双无线技术, 利用磁场输出同步触发MEP进行机电诱发电位采集, 低于100 μ s的触发延时可以保证机电诱发电位实时性采集; 机电模拟信号经过数模转化后通过wifi将信号传输到电脑显示, 提升了使用便捷性的同时大大降低了环境的工频干扰, 提升了设备的抗干扰能力
运动阈值自动识别及治疗过程中监测报警技术	基于无线双通道MEP技术, 软件内置运动阈值自动识别算法, 辅助操作人员快速测定运动阈值、确定M1区, 进行定位刺激靶点。同时, 在治疗过程中, 还可进行电生理安全监测以及报警, 及时通知操作人员进行处理
高强度磁体线圈设计技术	采用独特的铁芯线圈技术, 保证磁场强度的同时大幅提高能量转化效率, 提升了磁场聚焦度, 可以降低非目标区域的不适感
高电流磁体电源设计技术	磁体线圈瞬间大电流的电源设计保证高强度磁场产生, 能够满足设备连续100Hz高频率、6Tesla高强度的输出要求
小型化磁刺激平台	便携式小型化设计, 为产品的小型化和普及化奠定基础

3、电生理类产品

(1) 核心技术概况

类别	名称	技术来源	专利及其他技术保护措施	在主营业务及产品或服务中应用和贡献情况
----	----	------	-------------	---------------------

				多参数生物反馈仪	团体生物反馈仪	新生儿脑电测量仪
系统及网络	团体生物反馈治疗系统	自主创新	已获实用新型专利2项，已获软件著作权1项	——	已量产	——
	分布式中间链技术	自主创新	已获软件著作权2项	——	——	已量产
	集中监护系统平台	自主创新	已获软件著作权2项	——	——	已量产
电气技术	穿戴式电生理设备平台	自主创新	已获实用新型专利1项	——	已量产	——
	便携式电生理放大器设计	自主创新	已获发明专利1项、实用新型专利1项，外观设计专利1项	——	——	已量产
算法技术	多种智能算法	自主创新	已获发明专利1项	——	已量产	——
	心理素质训练评估软件技术	自主创新	已获软件著作权1项	——	已量产	——
	视听整合连续测试软件技术	自主创新	已获软件著作权1项	已量产	——	——

(2) 核心技术具体表征

名称	具体表征
团体生物反馈治疗系统	通过无线联网形式集中20位病人集体训练，并形成竞争机制，可节省治疗师资源，增强生物反馈训练效果
分布式中间链技术	采用分布式数据传输和同步技术平台，保障分布式的海量视频和脑电数据在传输过程中同步，例如24小时连续脑电和视频数据同步偏差不大于1秒
集中监护系统平台	适用于多种电生理信号以及脑电的集中监护平台，提供科室的电生理数据集中监护和远程监护方案
穿戴式电生理设备平台	适应精神病患者人群的安全可靠的穿戴式多参数电生理信号平台，成为相应的生物反馈治疗产品的技术基础平台
便携式电生理放大器设计	采用低功耗便携式放大器，支持肌电、HRV等多种电生理参数，成为开发相应生物反馈治疗产品的技术基础平台
多种智能算法	基于大数据的多种电生理数据自动分析处理算法，包括脑电的背景自动识别、睡眠觉醒周期自动判别、爆发抑制和惊厥识别等
心理素质训练评估软件技术	能够进行静息状态、特殊压力状态下的评估，进行个体化的心理调节技能训练和团体交互式生物反馈训练，具有呼吸放松、渐进性肌肉放松、冥想、音乐治疗、竞争性团体训练和合作性团体训练等多种临床治疗方案

视听整合连续测试软件技术	通过视觉、听觉等方法，对患者的视听整合能力进行测试，用于对注意力缺陷多动障碍患儿的评估
--------------	---

4、其他核心技术产品

（1）核心技术概况

名称	技术来源	专利及其他技术保护措施	在主营业务及产品或服务中应用和贡献情况
计算机化的认知矫正治疗系统	自主创新	已获得软件著作权4项	已量产
物联化多端数据自动融合	自主创新	已获得软件著作权4项	已量产

（2）核心技术具体表征

名称	具体表征
计算机化的认知矫正治疗系统	计算机化的认知矫正治疗系统，应用现代计算技术的声光、图像和智能技术，为认知功能障碍患者提供简单易行的，寓教于乐的康复训练方法
物联化多端数据自动融合的云平台	通过伟思云实现伟思治疗设备的物联化，打通信息自动融合通道，实现公司设备的远程管理和工程服务的质量提升；为客户提供更加方便的病患管理、转诊、设备预约、家庭治疗、数据分析等解决方案

（四）发行人现有核心技术中能够衡量发行人核心竞争力或技术实力的关键指标、具体表征及与可比公司的比较情况等，发行人应使用易于投资者理解的语言及数据充分分析其核心技术的先进性，在境内与境外发展水平中所处的位置

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”及“（五）行业内主要企业、与可比公司的对比情况”之“2、对比情况”补充披露如下：

“发行人电刺激产品与其它厂商同类产品的比较：

项目	南京伟思	主要竞品指标	国家或行业标准
通道数	4通道	4通道	/
分辨率	$<2\mu V$	$<2\mu V$	$<2\mu V$
采样率	8192Hz	2048Hz或8192Hz	/
测量范围	1-999 μV	1-999 μV	/
通频带	20-500Hz	25-500Hz	20-500Hz

共模抑制比	大于100dB	大于100dB	大于100dB
刺激强度	0-100mA	0-100mA	/
刺激频率	0.5-999Hz	2-250Hz	/
脉冲宽度	10-1000 μ s	20-1000 μ s	/
电刺激模式	神经肌肉电刺激 肌电触发电刺激 智能电刺激 交互电刺激 功能电刺激	神经肌肉电刺激 肌电触发电刺激 功能电刺激(个别竞品)	/
耗材种类	一次性使用阴道电极、一次性使用无菌阴道电极、阴道电极、直肠电极、盆底肌肉康复器	一次性使用阴道电极、阴道电极、直肠电极、盆底肌肉康复器	/
是否无菌	环氧乙烷灭菌	否	灭菌包装的电极，应无菌
评估技术	盆底表面肌电定量评估报告智能解读	-	/
	根据评估报告和症状自动推荐治疗处方	个别有	/
临床方案	非医疗市场的专用治疗或训练方案	不同厂家具有不同的功能模块	/
	治疗处方	个别有	/
耗材管理	有	个别有	/
使用材料	ABS外壳主机、电路板、电极线、电脑、打印机、推车等		/
	与人体接触的电极采用不锈钢和ABS材质，品质及导电性能更好	与人体接触的电极采用不锈钢或（和）导电橡胶和ABS材质	/
操作友好度及取得效果	良好	良好	/
价格	5-35万	5-35万	/
技术水平	行业领先	行业领先	/

注：1、标“-”为信息无法取得；2、标“/”为无要求；3、产品信息来源为医疗器械网公开的性能要求、各主要竞争对手官网、各产品说明书、招标文件等；4、国家或行业标准指的是YY/T 1095-2015肌电生物反馈仪行业标准、YY0868-2011神经和肌肉刺激器用电极；5、选取的主要竞争对手包括广州市杉山医疗器械实业有限公司、南京麦澜德医疗科技有限公司、广州龙之杰科技有限公司等。

根据上表说明，发行人电刺激产品在采样率、通频带、刺激频率、脉冲宽度和电刺激模式等几个指标处于同类产品领先水平。在具体临床应用上，采样率更高能够显示更加精细、通频带更宽可以采集尽可能多信息；刺激频率和脉

冲宽度越广泛表明刺激方案更多，适用范围更广；刺激模式更多表明临床应用模式更多。在电极设计领域，发行人在主要竞争企业中率先推出一次性使用无菌阴道电极，降低感染风险，在电极设计和品质保证方面，发行人采用不锈钢和ABS材料，电极的导电性能和品质更具优势。推出符合人体工程学的弧度电极设计，使用过程中患者更舒适、更不易脱落和旋转。

发行人磁刺激产品与其它厂商同类产品的比较：

项目	南京伟思	主要竞品指标	国家或行业标准
最大磁感应强度	6Tesla	1Tesla/1.5Tesla 4.3Tesla/6Tesla	$\geq 1\text{Tesla}$
输出频率	0.01-100Hz	0.1-30Hz/0-100Hz	0-100Hz
脉冲宽度	$340 \pm 20 \mu\text{s}$	$185 \mu\text{s}/300 \mu\text{s}$ $324 \mu\text{s}/340 \pm 20 \mu\text{s}$	由制造商规定，允差 $\pm 10\%$
冷却方式	风冷	风冷 液冷 静态冷却	若使用液体冷却方式，应确保冷却液无渗漏、无挥发发现象，当冷却系统发生故障时，应有提示或停止磁场输出
运动阈值确定方法	运动阈值自动测定	运动阈值手动计算 肉眼观察确定运动阈值 肉眼观察自动计算	/
运动诱发电位仪传输方式	无线	有线/个别无线	/
治疗过程中电生理安全监测及报警	有	无	/
多种线圈设计技术	有	有	/
临床试验	有	个别有	
使用材料	ABS外壳式刺激线圈、金属材质主机外壳、电路板、推车、电脑、打印机	ABS外壳式刺激线圈、金属或ABS材质主机外壳、电路板、推车、电脑、打印机	/
操作友好度及取得效果	良好	良好	/
价格	25-65万	25-85万	/

技术水平	行业领先	-	/
------	------	---	---

注：1、标“-”为信息无法取得；2、标“/”为无要求；3、产品信息来源为医疗器械网公开的性能要求、各主要竞争对手官网、各产品说明书、招标文件等；4、国家或行业标准指的是YY/T0994-2015磁刺激设备行业标准；5、选取的主要竞争对手包括武汉依瑞德医疗设备新技术有限公司、The Magstim Company Ltd.、Neuronetics, Inc.、Brainsway Ltd.。

根据上表说明，发行人在最大磁感应强度、输出频率、脉冲宽度、冷却方式、运动阈值确定方法、使用材料和软件功能方面均处于同类可比产品的领先水平，更高的磁感应强度、输出频率和脉冲脉宽是依赖高压电源、刺激线圈设计和冷却等技术的支撑，为临床提供更广适用范围。独特设计的风冷的冷却方法，在安全性上更可靠，在冷却效果上更高效，在维护方面更简单。运动阈值测定采用无线磁触发专利技术，在测定过程中没有线的束缚、干扰更少、方便操作者使用，结合软件中运动阈值自动确定的方法，使测定运动阈值能够作为一种可操作的方式在临床普及推广。同时，依据经颅磁刺激仪安全应用指南，发行人结合运动诱发电位，设计出一种电生理安全监测方法，可以在治疗过程中实时监测患者无关运动脑区的兴奋情况，并在异常时给出声音预警。

发行人生物反馈仪产品与其它厂商同类产品的比较：

项目	南京伟思	主要竞品指标	国家或行业标准
传输方式	无线、光纤	无线、有线	/
传感器佩戴方式	无线披戴式、有线	有线、部分有无线式	/
温度测量范围	10-45℃	15-45℃	15-40℃，精度±0.1℃
肌电输入阻抗	≥50MΩ	大于5MΩ	大于5MΩ
肌电测量范围	5~5000μV	1~5000μV	由制造商规定
脑电输入阻抗	≥50MΩ	不小于5MΩ	不小于5MΩ
脑电测量范围	2~500μV	1~5000μV	误差不超过±10%
脑电共模抑制比	≥110dB	不小于80dB	各通道不小于80dB
心电测量范围	0.01~50mV	不小于5mV	/
心电共模抑制比	≥100dB	≥80dB	/
软件功能	包含适用于专业人员的开放式平台和适用于临床使用的标准化平台两类软件；个体技能训练和多人团体训练	适用于临床使用的标准化平台软件；个体技能训练	/
使用材料	ABS材质的编码器外壳、电路板、传感器线缆、		预期与患者皮肤接触

	电脑、推车、打印机		的设备部件和附件部分，应按照GB/T 16886.1-2011中给出的指南和原则进行评估和形成文件
	与人体接触的材料均通过生物学评价	—	
操作友好度及取得效果	良好	良好	/
价格	40-70万	30-50万	/
技术水平	行业领先	-	/

注：1、标“-”为信息无法取得；2、标“/”为无要求；3、产品信息来源为医疗器械网公开的性能要求、各主要竞争对手官网、各产品说明书、招标文件等；4、国家或行业标准指的是YY/T1096-2007温度生物反馈仪行业标准、YY/T 1095-2015肌电生物反馈仪行业标准和YY 0903-2013脑电生物反馈仪行业标准；5、选取的主要竞争对手包括广州润杰医疗器械有限公司、成都思必瑞特科技有限公司等。

根据上表说明，发行人生物反馈产品在传输方式、测量范围、共模抑制比、输入阻抗、软件功能等多个指标均处于同类可比产品的领先水平。团体治疗中的无线披戴式传感器佩戴简单、患者可自行操作，传感器自带状态指示灯，方便一个操作人员管理20名患者，极大提高了临床工作效率。在软件方面，针对专业研究和临床使用，针对性提供的专业性更高的分析训练软件Bioneuro Infiniti以及其他配套的心里测评及分析软件，能够满足使用者专业化需求。针对临床一线操作人员开发的心理素质训练软件包含个体技能训练和团体技能训练，操作简单，工作负担小，更有利于团体生物反馈治疗的开展。

发行人新生儿脑电测量仪产品与其它厂商同类产品的比较：

项目	南京伟思	主要竞品指标	国家或行业标准
电压测量	误差 $\leq \pm 5\%$	误差 $\leq \pm 10\%$	最大允许误差 $\pm 10\%$
时间间隔	$\leq \pm 1\%$	不大于 $\pm 5\%$	最大允许误差 $\pm 5\%$
幅频特性	(1-60) Hz, 误差不大于 $+3\% \sim -15\%$	(1-60) Hz, 最大允许误差 $+5\% \sim -10\%$	(1-60) Hz, 最大允许误差 $+5\% \sim -30\%$
噪声电平	$\leq 1 \mu V$ (峰峰值)	$\leq 1.5 \mu V$ (峰峰值)	$\leq 5 \mu V$ (峰峰值)
共模抑制比	$>120\text{dB}$	$>115\text{dB}$	输入频率10Hz和60Hz两档，各道不小于80dB
输入阻抗	$>50\text{M}\Omega$	$>110\text{M}\Omega$	不小于 $1\text{M}\Omega$
A/D采样率	4000Hz	500-2000Hz	/
采样分辨率	24bit	12-24bit	/
aEEG算法	具有增强显示的aEEG算法	aEEG算法	/
背景识别	自动背景识别算法	-	/

睡眠觉醒	自动识别算法	-	/
爆发抑制	自动识别计算	有	/
惊厥	自动惊厥识别	棘波识别	/
Randall Vishee 七 步法	发明专利（受理）的标 准化读图方法	-	/
数据同步	24小时脑电视频同步 误差不超过1s	有	
集中监护	支持不小于10台床边 设备同时集中监护；支 持医生远程监护	有	/
使用材料	ABS材质放大器外壳、 电脑、推车、打印机、 摄像头	ABS材质放大器外壳、电 脑、推车、打印机、摄像 头（部分有）	/
操作友好度 及取得效果	良好	良好	/
价格	25-40万	30-50万	/
技术水平	行业领先	-	/

注：1、标“-”为信息无法取得；2、标“/”为无要求；3、产品信息来源为医疗器械网公开的性能要求、各主要竞争对手官网、各产品说明书、招标文件等；4、国家或行业标准指的是JJF 1388-2013 数字脑电图机及脑电地形图仪型式评价大纲；5、选取的主要竞争对手包括美国Natus、河南美伦医疗电子股份有限公司等。

从上表可以看出，发行人新生儿脑电测量仪产品在电压测量、时间间隔、噪声电平、共模抑制比、A/D采样率等硬件的性能指标方面优于同类产品。在对采集到的脑电进行处理的智能算法方面，具有多种智能识别算法，提升了产品的临床适用性，降低了推广和临床使用负担，具有较好的市场竞争力。”

二、请保荐机构说明：（1）发行人核心技术及专利的形成过程，关联方拥有或使用与发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况，是否存在对核心技术人员的依赖，是否与其他机构或研发人员存在纠纷及潜在纠纷；（2）发行人核心技术或产品是否存在被近年国际、国内市场上其他技术替代、淘汰的风险

（一）发行人核心技术及专利的形成过程，关联方拥有或使用与发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况，是否存在对核心技术人员的依赖，是否与其他机构或研发人员存在纠纷及潜在纠纷

1、发行人核心技术及专利的形成过程

发行人核心技术及专利关于继受取得的情况，具体参见问题“13、关于专利

出资”之“请发行人补充披露：发行人与其他方关于专利受让的具体安排，如双方的权利义务、附属条件、专利权受限情况等”的回复。

除以上继受取得的情况外，其它发行人核心技术及专利均为自主研发形成，具体情况如下：

（1）电刺激类

从2008年开始，发行人开始进行电刺激产品的相关研发工作，针对国内客户的使用习惯和临床需求，以及行业的发展趋势对软件、算法、电极及电气等方面进行持续研发工作。电刺激的主要技术形成过程如下：

1）算法技术

2008年开始，公司研发团队开始进行软件的研发工作，前期阶段主要结合国内医疗机构的使用需求，针对软件界面展示、业务逻辑与数据支持逐个进行突破和完善，陆续开发了病员信息与治疗数据管理、评估和多媒体反馈等功能模块。

2010年开始，公司研发团队逐步开始进行正常人体盆底肌电大数据的搜集与研究，基于大量的临床数据与分析，并参考国内外临床研究文献，开发出一套完整的盆底肌肉电活动评估算法，此算法包含了正常人体盆底肌肉的多种维度数据，为盆底肌肉功能的评估提供了一种有效的可重复测量手段。公司持续对评估算法进行迭代与更新，可实现对多维度数据进行智能解读。

2011年开始，公司研发团队结合临床文献和产品在临床上多年使用过程中的反馈意见，逐步开发了用于脑瘫、脑卒中、产康、盆底及非医疗市场的治疗或训练方案。同时，能够根据报告结果自动推荐处方方案，提高了诊疗效率。

根据产品形态和使用场景的不同，以上软件技术分别形成了适用于便携版和 workstation 版的多媒体生物刺激反馈CE软件和生物刺激反馈软件。

2）电极技术

2010年以来，公司在分析了盆底电极市场的发展现状和趋势后，研发团队参考国内外临床研究文献，通过多项技术攻关，结合人体盆底肌肉构造与临床使用实现了双位点与多位点的电极技术。

公司持续对一次性使用阴道电极进行研发，最终在产品设计与生产工艺与制作成本方面取得突破。产品设计方面，充分考虑了人体解剖学数据，开发了符合盆底肌肉构造的弧度外形设计、尾部手位设计，提升了使用过程中患者体验与数据采集精准性。生产工艺方面，采用左右半合式设计，提高了生产效率和良品率，降低了二次污染。

2017年开始，公司研发团队深入无菌产品在盆底电极中的应用研究，在主要竞争企业中率先研发上市了一次性使用无菌阴道电极，保证了产品使用前的无菌状态，减少了使用前的消毒流程，使用更加便捷，并减少感染风险，极大提高了市场竞争力。

截止目前公司陆续研发了可重复使用阴道电极、直肠电极、一次性使用阴道电极产品、多导阴道电极和无菌阴道电极。

3) 电气技术

从2011年开始，公司研究电刺激在康复市场应用的技术趋势以及市场前景后，选择多通道时序控制电刺激以及对侧控制电刺激作为主要的技术突破方向，经过3年的研发，成功攻克上述两项关键技术。除此之外，针对不同刺激波形在临床体验与疗效的差异，公司通过自主研发，掌握了双向对称波刺激技术。针对患者不同康复阶段的康复需求，创新开发了肌电触发电刺激自动阈值技术。为满足复杂动作的康复训练要求，自主研发了传感器触发电刺激技术。

(2) 磁刺激类

磁刺激（TMS）作为一种安全、无创、无痛的新型神经调控技术，与脑电图（EEG）、肌电图（EMG）、诱发电位（EP）、事件相关电位（ERP）、功能性磁共振成像（fMRI）、正电子发射成像（PET）结合，在神经科学、脑科学研究领域和临床疾病的诊断和治疗方面得到越来越广泛应用，被称为二十一世纪四大脑科学技术之一。2008年以来，美国FDA已经批准包括Neuronetics等公司将TMS用于难治性抑郁症、强迫症和偏头痛等病症的治疗。其中，Neuronetics和Brainsway均是以磁刺激TMS为唯一产品的美国纳斯达克上市公司。

中国在《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006—2020年）》中，把“脑

科学与认知”列入基础研究8个科学前沿问题之一。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年（2016—2020年）规划纲要》中新提出“科技创新2030—重大项目”，涉及15个重大项目、重大工程，其中就包含“脑科学与类脑研究”“智能制造和机器人”和“健康保障”，TMS是其中一种脑疾病的诊断和干预技术。

公司通过对经颅磁刺激技术目标市场及相关调研发现，该产品对研发生产能力要求较高，国内仅有一家企业具有磁刺激产品医疗注册证与生产许可，更多的市场被进口设备占据，与此同时经颅磁用于精神、神经疾病（如抑郁症）治疗的有效性得到广泛论证，并且临床研究呈逐年显著增长态势。据此，2012年底，公司决定对磁刺激仪产品正式立项，2016年经颅磁刺激仪完成抑郁症临床试验并上市，成为可以替代进口的TMS产品；2017年盆底功能磁刺激仪上市。磁刺激类产品在2017年至2019年度，贡献的销售收入分别1,491.67万元、4,125.15万元和6,899.20万元，占各期主营业务收入的比例分别为10.42%、20.01%和21.76%，产品毛利率均保持在80%以上，较好的实现了高端医疗器械在细分领域的进口替代。在磁刺激类产品自主研发过程中，形成了以下核心技术：

1) 电源技术

电源是磁刺激产品的核心部件，尤其是需要满足高重复频率强磁场输出的要求。公司通过不断优化电源设计，逐步掌握了高电流刺激电源技术，设计出可满足连续输出频率100Hz、最高强度6Tesla的磁体电源，此两项指标达到业内领先水平，成本远低于同功率品牌商用电源。

2) 线圈设计技术

线圈设计是磁刺激产品的另一个重点，研发团队通过文献研究临床刺激靶点的不同需求，先使用磁场分布模拟后实际测试，分析出不同形状线圈的磁场分布，通过不断实验对比，最终研发设计了8种磁刺激线圈。对比国内竞品，公司盆底专用刺激线圈采用磁聚焦技术，具有聚焦度好、对靶点盆底肌的刺激更强，对非目标区域的肌肉影响更小的特点。

3) 散热技术

关于线圈散热的研究表明，相关产品采用循环液冷技术，散热效率虽高但存

在成本高、需周期性维护、存在漏液风险等问题。研发团队选择风冷技术作为突破点，经过2年的努力，创新性提出了基于主机内置风扇结合独特散热风道设计的变频风冷技术。根据温度智能调整风扇转速，从而实现磁刺激线圈的有效散热、降低噪音，能够达到24小时连续工作。并且，成本大大小于循环液冷的方式，技术更为可靠，无需反复维护，安全风险小。

4) 刺激靶点定位及强度确定技术

磁刺激的有效性与靶点定位和刺激强度密切相关。研发人员创新性提出了磁触发双通道MEP技术，磁触发使MEP采集器完全与网电源隔离，可以解决网电源对MEP采集的工频干扰问题，从而保证MEP采集幅度精准度；同时触发延时低于100微秒，保证了运动诱发电位传导时间采集可靠。磁刺激仪软件内置MEP自动识别算法，确定运动阈值、治疗强度和刺激靶点，为磁刺激产品推行标准化治疗方法奠定了坚实基础。安全性方面，通过在磁刺激仪软件中加入独有算法，从而在业内率先实现了电生理安全监测及报警功能。

5) 小型化技术

公司磁刺激产品在2016年成功上市后，对磁刺激产品在家用市场方面进行了进一步的探索性研究，研发人员开发了业内较小体积的重复磁刺激器，可实现20Hz重复频率，1.5Telsa最大磁场输出，为家用市场的应用提供了可能。

(3) 电生理类

从2008年开始，公司开始进行电生理产品的相关研发工作，结合国内外产品的特征，结合电生理信号的特征分别从硬件电气技术、算法技术以及数据存储与集中管理等方面进行了相关的开发工作，电生理的主要技术形成过程如下：

1) 团体反馈与穿戴式传感器技术

2011年开始，公司研发团队参考国内外临床研究文献和国内外电生理设备的市场反馈与发展趋势，通过自主开发，先后突破穿戴式传感器的研制、无线数据传输的研制、多终端设备数据传输实时同步性研制、同时在电路设计中增强了抗干扰能力、优化系统能耗，减轻整机的重量。在系统软件层面，增加了团体互动游戏等训练方案，进一步提高了用户体验。

2) 便携式电生理放大器设计

2011年开始,公司研发团队通过自主开发,先后突破电生理放大器模拟信号前级放大、硬件滤波等微弱电信号放大调理技术,并改进供电模块效率及无线通讯方式,在提高放大器性能的同时减少了放大器的体积与重量。2012年研发团队独创性设计了一种脑电检测装置,该装置通过抗混叠滤波AD采样后进行多通道高速数据汇集,再经过光隔离以及USB接口通信,实现高抗干扰性、高动态响应范围、高精度、高采样率的多通道脑电信号采集功能。

3) 分布式中间链与集中监护系统平台技术

2016年,针对当时市场新生儿脑电设备使用模式单一,无法实现多台设备远程集中监护功能,公司研发团队在整体架构采用基于实时同步数据通讯,自动重连和离线模式等操作,实现了脑电数据和视频的实时同步。同时,公司研发团队针对一个医生监护多患者的场景,设计并开发了集中监护系统平台,满足实时显示多客户端的新生儿数据,并且可以远程操作,实现远程标记和监护异常报警管理功能。

4) 智能算法

2011年开始,公司研发团队针对电生理信号的特征和电生理产品的临床应用场景,对电生理信号算法进行了持续的研发工作,在肌电信号算法处理方面,提高信号的共模抑制比,并针对50Hz工频信号和谐波进行处理。提高了信号质量的同时,也不会损失肌电真实信号。2016年公司通过对新生儿脑电市场的战略分析和调研,认定该市场需要一款更加简化、智能、便于普适化的脑功能筛查和长程监护的产品。2017年公司基于新生儿脑电临床诊断的核心需求,开发了振幅整合脑电图(aEEG)和aEEG增强显示算法,解决了新生儿脑电长程监护的基本需求;同时开发了背景自动识别、睡眠觉醒周期自动判断和爆发抑制自动计算等算法,解决了临床使用读图的难点问题。2018年在前期脑电自动化算法的开发基础上,公司进行了临床使用的调研和分析,结合国外临床使用的一些经验,推出了标准化的7步临床判读脑电的方法,进一步降低使用门槛,提高临床使用的准确性。先后取得专利1项,申请中专利5项。

2、关联方拥有或使用与发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况

截至本反馈意见回复日，公司关联方拥有或使用与发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况，具体情况如下：

(1) 公司关联方拥有或使用与发行人业务相关的商标的情况

序号	关联方	与发行人的 关联关系	知识产权 类型	占用状态	商标	注册号	取得 方式
1	好乐医疗	全资子公司	商标	拥有	姬芙尼	10459033	原始取得
2	好乐医疗	全资子公司	商标	拥有	姬芙尼	10459100	原始取得
3	好乐医疗	全资子公司	商标	拥有	姬芙尼	10445731	原始取得
4	好乐医疗	全资子公司	商标	拥有	姬芙尼	10445741	原始取得
5	好乐医疗	全资子公司	商标	拥有	乐夫尼	10935909	原始取得
6	好乐医疗	全资子公司	商标	拥有	乐夫尼	10935980	原始取得

(2) 公司关联方拥有或使用与发行人业务相关的专利的情况

序号	关联方	与发行人的 关联关系	知识产权 类型	占用 状态	专利名称	专利号	取得 方式
1	好乐医疗	全资子公司	专利	拥有	一种祛皱仪	ZL201020600492.5	原始取得
2	好乐医疗	全资子公司	专利	拥有	微电流祛皱紧肤仪	ZL201230046846.0	原始取得
3	中科伟思	控股子公司	专利	拥有	基于双电磁离合器的二自由度机器人关节	ZL201210109038.3	继受取得
4	中科伟思	控股子公司	专利	拥有	一种用于脊髓损伤截瘫患者的下肢助残机器人	ZL201610688420.2	继受取得
5	中科伟思	控股子公司	专利	拥有	助力外骨骼机器人的多相位步态切换控制系统及其控制方法	ZL201610701182.4	原始取得
6	中科伟思	控股子公司	专利	拥有	基于逻辑回归的外骨骼助残机器人步相切换方法	ZL201610701250.7	原始取得

(3) 公司关联方拥有或使用与发行人业务相关的计算机软件著作权的情况

序号	关联方	与发行人的 关联关系	知识产权 类型	占用 状态	计算机软件著作权名称	登记号	取得 方式
1	好翼电子	全资子公司	计算机软件著作权	拥有	vish 表面肌电分析软件 V1.0	2014SR005034	受让
2	好翼电子	全资子公司	计算机软件著作权	拥有	伟思好翼多媒体生物反馈软件 V1.0	2013SR119809	原始取得
3	好翼电子	全资子公司	计算机软件著作权	拥有	伟思好翼脑电认知电位软件 V1.0	2013SR146866	继受取得
4	好翼电子	全资子公司	计算机软件著作权	拥有	伟思好翼盆底肌电生物反馈软件 V1.0	2013SR147121	原始取得
5	好翼电子	全资子公司	计算机软件著作权	拥有	伟思好翼生物刺激反馈软件 V1.0	2013SR119740	原始取得
6	好翼电子	全资子公司	计算机软件著作权	拥有	伟思好翼生物反馈仪软件 V1.0	2013SR119806	原始取得
7	好翼电子	全资子公司	计算机软件著作权	拥有	伟思心理健康管理软件 V1.0	2014SR161711	受让
8	好翼电子	全资子公司	计算机软件著作权	拥有	伟思好翼心理测试评估量表软件[简称：好翼心理测试评估量表软件]V1.0	2018SR038246	原始取得
9	好翼电子	全资子公司	计算机软件著作权	拥有	伟思好翼新生儿脑电测量仪软件[简称：新生儿脑电测量仪软件]V1.0	2017SR706342	原始取得

(4) 公司关联方拥有或使用与发行人业务相关的软件产品证书的情况

序号	关联方	与发行人的 关联关系	知识产权 类型	占用 状态	软件名称	证书编号	取得 方式
1	好翼电子	全资子公司	软件产品证书	拥有	伟思心理健康管理软件 V1.0	苏 DGY-2015-A0444	原始取得
2	好翼电子	全资子公司	软件产品证书	拥有	伟思好翼心理测试评估量表软件 V1.0	苏RC-2018-A0340	原始取得
3	好翼电子	全资子公司	软件产品证书	拥有	伟思好翼多媒体生物反馈软件 V1.0	苏RC-2018-A2771	继受取得
4	好翼电子	全资子公司	软件产品证书	拥有	伟思好翼脑电认知电位软件 V1.0	苏RC-2018-A2769	继受取得
5	好翼电子	全资子公司	软件产品证书	拥有	伟思好翼盆底肌电生物反馈软件 V1.0	苏RC-2018-A2770	原始取得
6	好翼电子	全资子公司	软件产品证书	拥有	伟思好翼生物刺激反馈软件 V1.0	苏RC-2018-A2772	原始取得
7	好翼电子	全资子公司	软件产品证书	拥有	伟思好翼生物反馈仪软件 V1.0	苏RC-2018-A2773	原始取得

(5) 公司关联方拥有或使用与发行人业务相关的域名的情况

序号	关联方	与发行人的关联关系	知识产权类型	占用状态	域名	取得方式
1	好翼电子	全资子公司	域名	拥有	visheehy.com	原始取得

除上述情形外，除发行人的全资子公司和控股子公司外，发行人其他关联方不存在拥有或使用与发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况。

3、是否存在对核心技术人员的依赖

发行人经过多年的积累和发展，业已搭建起了电刺激、磁刺激、电生理等先进技术平台，并掌握了具有自主知识产权的相关核心技术，凭借技术平台的优势，发行人得以围绕具体的细分市场应用领域，不断快速推出适用的新产品和升级技术，保持产品较强的市场竞争力和快速的市场响应能力。公司建立有完善的设计开发流程和研发体系，任何一项核心技术的研发及形成都需要借助于业已搭建的技术平台，通过多名不同学科、不同岗位的研发人员协助配合才能完成。截至2019年12月31日，公司拥有研发人员85名，占公司员工总数的17.67%，已形成了一支多学科、多层次、结构合理的研发和技术团队。

因此，发行人已建立起独立、较为完善的研发体系，并不依赖个别人员，不存在对个别核心技术人员的依赖。

4、是否与其他机构或研发人员存在纠纷及潜在纠纷

经保荐机构与发行人律师查验相关专利的权属证书及国家知识产权局出具的专利法律状态批量证明；查阅发行人出具的承诺函、发行人与南京麦澜德医疗科技有限公司专利权属诉讼判决书、用印记录等资料，访谈发行人法律部门负责人，走访法院和仲裁机构，并网络检索中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、信用中国网等相关网站。截至本反馈意见回复日，除1起发行人诉国家知识产权局专利复审委员会、第三人南京麦澜德医疗科技有限公司专利行政诉讼案件外，不存在与其他机构或研发人员的纠纷或潜在纠纷。

（二）发行人核心技术或产品是否存在被近年国际、国内市场上其他技术替代、淘汰的风险

康复医疗器械市场需求越来越多样化、个性化，技术也在持续更新，在一定

程度上发行人的核心技术或产品存在被国际或国内其他厂商或技术替代的风险。同时，由于医疗器械是一个专业性非常高的行业，对于临床需求把控、产品技术要求、国家或行业标准、法律法规、用户习惯理解、产品设计、风险管控、客户服务、产品升级迭代速度等各个方面都有很高的要求，发行人经历多年行业积累，对市场有着充分的深入理解，已形成了三大技术平台，建立起了高效的研发体系和一支专业的研发团队，在业内已经达到先进水平，发行人本着生产一代、研发一代、储备一代的策略，持续在改进及更新自己的核心技术及产品，发行人立足当前的局面，持续进行研发投入，始终保持对未来市场的投入和技术的先进性，因此短期内不存在被淘汰的风险。

13、关于专利出资

13.1 关于专利的信息披露

请发行人在招股说明书的披露内容中区分发明专利和实用新型专利，在核心技术产品中分别披露产品对应的发明专利和实用新型专利

回复：

一、请发行人在招股说明书的披露内容中区分发明专利和实用新型专利

已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、发行人主要资产的情况”之“（二）主要无形资产情况”之“3、专利”之“（1）自有专利权”中进行了修改，修改后的披露内容如下：

“截至本招股说明书签署日，发行人及其子公司拥有 37 项专利权，其中发明专利 8 个，实用新型 20 个，外观设计 9 个。具体情况如下：

1) 发明专利

序号	专利权人	专利类型	专利号	专利名称	申请日	有效期	取得方式
1	伟思医疗	发明专利	ZL201210032744.2	一种脑电检测装置及检测方法	2012.02.15	20年	继受取得
2	伟思医疗	发明专利	ZL201210435831.2	一种阴道电极	2012.11.05	20年	继受取得

序号	专利权人	专利类型	专利号	专利名称	申请日	有效期	取得方式
3	伟思医疗	发明专利	ZL201310486036.0	一种肌电信号干扰的指示方法及干扰去除的方法	2013.10.16	20年	继受取得
4	伟思医疗	发明专利	ZL201410394478.7	一种盆底肌肉检测治疗探头	2014.08.13	20年	原始取得
5	中科伟思	发明专利	ZL201210109038.3	基于双电磁离合器的二自由度机器人关节	2012.04.13	20年	继受取得
6	中科伟思	发明专利	ZL201610688420.2	一种用于脊髓损伤截瘫患者的下肢助残机器人	2016.08.18	20年	继受取得
7	中科伟思	发明专利	ZL201610701182.4	助力外骨骼机器人的多相位步态切换控制系统及其控制方法	2016.08.22	20年	继受取得
8	中科伟思	发明专利	ZL201610701250.7	基于逻辑回归的外骨骼助残机器人步相切换方法	2016.08.22	20年	继受取得

2) 实用新型

序号	专利权人	专利类型	专利号	专利名称	申请日	有效期	取得方式
1	伟思医疗	实用新型	ZL201020506040.0	一种心理素质训练评估装置	2010.08.26	10年	原始取得
2	伟思医疗	实用新型	ZL201120332962.9	一种盆底肌电生物反馈仪	2011.09.06	10年	继受取得
3	伟思医疗	实用新型	ZL201120458525.1	一种阴道电极	2011.11.18	10年	继受取得
4	伟思医疗	实用新型	ZL201220627712.2	一种功能性电刺激装置	2012.11.26	10年	原始取得
5	伟思医疗	实用新型	ZL201220627713.7	一种桌面仪器支撑架	2012.11.26	10年	原始取得
6	伟思医疗	实用新型	ZL201220627794.0	一种智能电刺激电路装置	2012.11.26	10年	原始取得
7	伟思医疗	实用新型	ZL201320637286.5	一种盆底肌功能筛查的装置	2013.10.16	10年	继受取得

序号	专利权人	专利类型	专利号	专利名称	申请日	有效期	取得方式
8	伟思医疗	实用新型	ZL201320752362.7	一种一次性阴道电极	2013.11.25	10年	继受取得
9	伟思医疗	实用新型	ZL201420547539.4	一种一次性阴道电极	2014.09.23	10年	原始取得
10	伟思医疗	实用新型	ZL201520206369.8	一种可进行扩展应用的一体式多普勒胎心仪	2015.04.08	10年	原始取得
11	伟思医疗	实用新型	ZL201520316184.2	一种使用无线组网的生物反馈训练系统	2015.05.15	10年	原始取得
12	伟思医疗	实用新型	ZL201520316910.0	一种用于无线采集运动诱发电位的装置	2015.05.15	10年	原始取得
13	伟思医疗	实用新型	ZL201520537949.5	一种基于角度反馈的电刺激输出控制系统	2015.07.23	10年	原始取得
14	伟思医疗	实用新型	ZL201720846162.6	一种无菌电极	2017.07.13	10年	原始取得
15	伟思医疗	实用新型	ZL201721088214.4	一种用于磁刺激线圈循环风冷的冷却系统	2017.08.29	10年	原始取得
16	伟思医疗	实用新型	ZL201721088259.1	一种适用于经颅磁刺激仪的磁感应触发肌电采集器	2017.08.29	10年	原始取得
17	伟思医疗	实用新型	ZL201820659402.6	一种推车工作台	2018.05.04	10年	原始取得
18	伟思医疗	实用新型	ZL201820702277.2	一种推车的踏板刹车系统	2018.05.11	10年	原始取得
19	伟思医疗	实用新型	ZL201821464897.3	一种柔性关节外骨骼机器人	2018.09.07	10年	原始取得
20	好乐医疗	实用新型	ZL201020600492.5	一种祛皱仪	2010.11.10	10年	原始取得

3) 外观设计

序号	专利权人	专利类型	专利号	专利名称	申请日	有效期	取得方式
1	伟思医疗	外观设计	ZL201330221832.2	生物刺激反馈仪	2013.05.31	10年	原始取得

序号	专利权人	专利类型	专利号	专利名称	申请日	有效期	取得方式
2	伟思医疗	外观设计	ZL201530042798.1	盆底肌肉康复器	2015.02.12	10年	原始取得
3	伟思医疗	外观设计	ZL201530302706.9	胎心仪	2015.08.13	10年	原始取得
4	伟思医疗	外观设计	ZL201730307157.3	无菌电极	2017.07.13	10年	原始取得
5	伟思医疗	外观设计	ZL201730428251.4	新生儿脑电测量仪数据采集盒	2017.09.11	10年	原始取得
6	伟思医疗	外观设计	ZL201830042081.0	推车	2018.01.29	10年	原始取得
7	伟思医疗	外观设计	ZL201830066668.5	医疗座椅	2018.02.11	10年	原始取得
8	伟思医疗	外观设计	ZL201930475536.2	医疗推车	2019.08.30	10年	原始取得
9	好乐医疗	外观设计	ZL201230046846.0	微电流祛皱紧肤仪	2012.03.05	10年	原始取得

”

二、在核心技术产品中分别披露产品对应的发明专利和实用新型专利

已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、发行人主要资产的情况”之“（二）主要无形资产情况”之“3、专利”之“（1）自有专利权”中补充披露“5）发行人主要产品对应的专利情况”，补充后的披露内容如下：

5）发行人主要产品对应的专利情况

产品类型	主要产品型号	对应的发明专利	对应的实用新型专利
电刺激类	MyoTrac系列	-	ZL201820659402.6 一种推车工作台 ZL201820702277.2 一种推车的踏板刹车系统
	瑞翼系列	ZL201310486036.0 一种肌电信号干扰的指示方法及干扰去除的方法	ZL201220627712.2 一种功能性电刺激装置 ZL201520537949.5 一种基于角度反馈的电刺激输出控制系统 ZL201220627794.0 一种智能电刺激电路装置 ZL201120332962.9 一种盆底肌

产品类型	主要产品型号	对应的发明专利	对应的实用新型专利
			电生物反馈仪 ZL201220627713.7一种桌面仪器支撑架 ZL201820659402.6一种推车工作台 ZL201820702277.2一种推车的踏板刹车系统
磁刺激类	经颅磁刺激仪	-	ZL201520316910.0 一种用于无线采集运动诱发电位的装置 ZL201721088214.4 一种用于磁刺激线圈循环风冷的冷却系统 ZL201721088259.1 一种适用于经颅磁刺激仪的磁感应触发机电采集器
	盆底功能磁刺激仪	-	ZL201520316910.0 一种用于无线采集运动诱发电位的装置 ZL201721088214.4 一种用于磁刺激线圈循环风冷的冷却系统 ZL201721088259.1 一种适用于经颅磁刺激仪的磁感应触发机电采集器
电生理类	多参数生物反馈仪	-	-
	团体生物反馈仪	ZL201310486036.0一种肌电信号干扰的指示方法及干扰去除的方法	ZL201020506040.0一种心理素质训练评估装置 ZL201520316184.2 一种使用无线组网的生物反馈训练系统
	新生儿脑电测量仪	ZL201210032744.2一种脑电检测装置及检测方法	ZL201820659402.6一种推车工作台 ZL201820702277.2一种推车的踏板刹车系统
耗材及配件	阴道电极	ZL201210435831.2一种阴道电极 ZL201410394478.7一种盆底肌肉检测治疗探头	ZL201120458525.1 一种阴道电极 ZL201720846162.6 一种无菌电极
	直肠电极	-	-
	盆底训练探头	ZL201210435831.2一种阴道电极 ZL201410394478.7一种盆底肌肉检测治疗探头	ZL201120458525.1 一种阴道电极
	盆底肌肉康复器	-	-

产品类型	主要产品型号	对应的发明专利	对应的实用新型专利
其他产品	认知功能障碍治疗软件	-	-
	伟思云	-	-

注：单个专利或软件著作权可能在多个产品中体现。

13.2 关于受让取得的专利

招股说明书披露，发行人自有专利中多项为继受取得。

请发行人补充披露：发行人与其他方关于专利受让的具体安排，如双方的权利义务、附属条件、专利权受限情况等。

请发行人说明：发行人是否具备核心技术的自主研发能力；受让取得专利事项是否存在纠纷或潜在纠纷

回复：

一、发行人与其他方关于专利受让的具体安排，如双方的权利义务、附属条件、专利权受限情况等

已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、发行人主要资产的情况”之“（二）主要无形资产情况”之“3、专利”之“（1）自有专利权”中增加“4）发行人与其他方关于专利受让的具体安排，如双方的权利义务、附属条件、专利权受限情况等”，补充后的披露内容如下：

“截至本招股说明书签署日，发行人及其子公司继受取得的专利权共计11项，具体情况如下：

序号	专利权人	专利类型	专利号	专利名称	申请日	有效期	出让方	继受取得原因
1	伟思股份	实用新型	ZL201120332962.9	一种盆底肌电生物反馈仪	2011.09.06	10年	瑞翼电子	通过协议方式取得
2	伟思股份	实用新型	ZL201120458525.1	一种阴道电极	2011.11.18	10年	瑞翼电子	通过协议方式取得
3	伟思股份	发明专利	ZL201210032744.2	一种脑电检测装置及检测方法	2012.02.15	20年	瑞翼电子	通过协议方式取得

4	伟思股份	发明专利	ZL201210435831.2	一种阴道电极	2012.11.05	20年	南京麦澜德医疗科技有限公司	专利被法院认定为职务发明，公司通过诉讼方式取得专利权
5	伟思股份	发明专利	ZL201310486036.0	一种肌电信号干扰的指示方法及干扰去除的方法	2013.10.16	20年	南京麦澜德医疗科技有限公司	专利被法院认定为职务发明，公司通过诉讼方式取得专利权
6	伟思股份	实用新型	ZL201320637286.5	一种盆底肌功能筛查的装置	2013.10.16	10年	南京麦澜德医疗科技有限公司	专利被法院认定为职务发明，公司通过诉讼方式取得专利权
7	伟思股份	实用新型	ZL201320752362.7 注	一种一次性阴道电极	2013.11.25	10年	南京麦澜德医疗科技有限公司	专利被法院认定为职务发明，公司通过诉讼方式取得专利权
8	中科伟思	发明专利	ZL201210109038.3	基于双电磁离合器的二自由度机器人关节	2012.04.13	20年	中国科学院合肥物质科学研究院	通过协议方式取得
9	中科伟思	发明专利	ZL201610688420.2	一种用于脊髓损伤截瘫患者的下肢助残机器人	2016.08.18	20年	中国科学院合肥物质科学研究院	通过协议方式取得
10	中科伟思	发明专利	ZL201610701182.4	助力外骨骼机器人的多相位步态切换控制系统及其控制方法	2016.08.22	20年	中国科学院合肥物质科学研究院	通过协议方式取得
11	中科伟思	发明专利	ZL201610701250.7	基于逻辑回归的外骨骼助残机器人步相切换方法	2016.08.22	20年	中国科学院合肥物质科学研究院	通过协议方式取得

注：针对“ZL201320752362.7”的实用新型专利，公司存在1笔尚未了结的诉讼案件。

①公司继受取得的上表中序号1-3项专利，系因发行人调整战略规划，拟注销瑞翼电子，故瑞翼电子与发行人订立书面转让协议，将其与公司共同所有的

上表中第1-2项专利及其独自所有的第3项专利协议转让给公司，并由公司向国家专利行政部门办理登记，从而取得前述三项专利权。

②公司继受取得的上表中序号4-7项专利，系公司通过与南京麦澜德医疗科技有限公司发生的专利权属诉讼并依据生效司法裁判文书取得。

③公司子公司中科伟思继受取得的上表中序号8-11项专利，系公司与中国科学院合肥物质科学研究院（以下简称“合肥研究院”）及其他发起人共同出资设立中科伟思时，合肥研究院以相关专利出资，中科伟思通过与合肥研究院订立书面转让协议，并向国家专利行政部门办理登记的方式取得前述四项专利权。”

二、发行人是否具备核心技术的自主研发能力；受让取得专利事项是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）发行人是否具备核心技术的自主研发能力

一方面，发行人经过多年的积累和发展，业已搭建起了电刺激、磁刺激、电生理等先进技术平台，并掌握了具有自主知识产权的相关核心技术。凭借技术平台的优势，发行人得以围绕具体的细分市场应用领域，不断快速推出适用的新产品和升级技术，并保持产品较强的市场竞争力和快速的市场响应能力。另一方面，发行人建立了完善的设计开发流程，业务端同时涵盖电刺激、磁刺激、电生理等多平台技术积累，保障了发行人能够针对同一细分市场提供多元化的产品解决方案，进一步提升产品的市场竞争力。此外，截至2019年12月31日，公司拥有研发人员85名，占公司员工总数的17.67%，业已形成了一支多学科、多层次、结构合理的研发和技术团队，从源头上保证公司的自主研发实力。

（二）受让取得专利事项是否存在纠纷或潜在纠纷

公司及子公司中科伟思继受取得的专利均系以合法受让的方式取得，不存在侵犯他人技术成果的情形。截至本反馈意见回复日，关于发行人继受取得的专利，除1起发行人诉国家知识产权局专利复审委员会、第三人南京麦澜德医疗科技有限公司专利行政诉讼案件外，不存在其他纠纷或潜在纠纷。

三、保荐机构与发行人律师的核查意见

（一）核查程序

1、通过查阅发行人及其子公司提供的专利权证书、国家知识产权局出具的专利法律状态批量证明，并检索国家知识产权局网站（<http://www.sipo.gov.cn/>）查询，核查发行人专利的相关情况；

2、通过查阅瑞翼电子与发行人订立的《协议书》、发行人与南京麦澜德专利权属诉讼的生效判决书、合肥研究院与中科伟思订立的《专利权转让协议》，同时结合发行人出具的承诺函以及对发行人法律部门负责人的访谈，核查了相关专利是否存在约定双方的权利义务、附属条件或专利权受限情况等情形；

3、通过查验相关专利的权属证书及国家知识产权局出具的专利法律状态批量证明，查阅发行人出具的承诺函、发行人与南京麦澜德医疗科技有限公司专利权属诉讼判决文书、用印记录等资料，访谈发行人法律部门负责人，走访法院和仲裁机构，并网络检索中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、信用中国网

（<https://www.creditchina.gov.cn/>）等相关网站，核查了公司受让取得专利事项是否存在纠纷或潜在纠纷。

（二）核查意见

经核查，保荐机构与发行人律师认为：发行人就专利协议受让事项的权利义务约定清晰，发行人与其他方就专利受让不存在除约束专利转让行为之外的特殊权利义务、附属条件或专利权受限情况等情形或相关安排；发行人具备核心技术的自主研发能力，发行人核心技术对相关单位或专利不存在依赖；发行人继受取得的专利，除1起发行人诉国家知识产权局专利复审委员会、第三人南京麦澜德医疗科技有限公司专利行政案件外，不存在其他纠纷或潜在纠纷。

13.3 关于授权专利

招股说明书披露，发行人子公司中科伟思取得2项发明专利的许可使用权，已与专利权人常州先进制造技术研究所签订专利许可合同。

请发行人补充披露：被授权专利的内容、授权的范围、授权方及被授权方的权利义务、技术改进的归属、授权使用的期限、固定或提成费用、终止条件

等；如存在授权使用范围受限、终止风险等情况的，请进行充分的风险揭示；
如对发行人生产经营存在重大影响的，请进行重大事项提示

回复：

一、请发行人补充披露：被授权专利的内容、授权的范围、授权方及被授权方的权利义务、技术改进的归属、授权使用的期限、固定或提成费用、终止条件等；如存在授权使用范围受限、终止风险等情况的，请进行充分的风险揭示；
如对发行人生产经营存在重大影响的，请进行重大事项提示

发行人子公司中科伟思与常州先进制造技术研究所已签署了《专利及专有技术使用协议》及《专利及专有技术使用协议之补充协议》（以下合称“原协议”）。2020年3月13日，对原协议未尽事宜，中科伟思与常州先进制造技术研究所签署了《专利及专有技术使用协议之补充协议（二）》。前述协议的主要内容如下；同时，已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、发行人主要资产的情况”之“（二）主要无形资产情况”之“（2）许可专利权”中补充披露相关内容，补充后的披露内容如下：

“1）被授权专利的内容

常州先进制造技术研究所就下表中所列的专利及专有技术许可中科伟思使用，许可方式为排他许可。

序号	名称	类型	专利号/申请号
1	等速肌力测试系统	发明专利	ZL201010301048.8
2	一种中空结构的双臂机器人模块化关节	发明专利	ZL201410594998.2
3	用于人体下肢运动意图识别的分布式多通道信号采集系统	发明专利 ^注	2015105644758
4	一种可穿戴助残机器人控制系统	专有技术	-
5	科技社区老人健康远程监护系统	专有技术	-
6	基于压电蜂鸣片的无线脉搏仪装置	专有技术	-

注：“用于人体下肢运动意图识别的分布式多通道信号采集系统”的专利申请已于2018年11月被驳回。

2）授权的范围

根据协议约定，中科伟思有权实施许可专利及专有技术，包括但不限于制

造、使用、销售与许可专利及专有技术有关的产品，以及使用许可专利及专有技术有关的方法、技术等。中科伟思对许可专利及许可专有技术的实施无地域限制。

3) 授权方及被授权方的权利义务

根据协议，授权方及被授权方的权利义务如下：

①授权人的权利

A、有权在自身权利范围内制造、使用、销售与许可专利及专有技术有关的产品，或者使用与许可专利及专有技术有关的方法、技术；

B、有权要求被许可人依原协议约定支付相关费用。

②授权人的义务

A、自原协议生效之日起，授权方应根据被授权方的需求提供与许可专利及专有技术相关的技术资料和技术服务；

B、按时向有关机关交纳相关管理费用；

C、对所接触到的与被授权方有关的技术及经营秘密承担保密义务，本条规定的保密义务在协议终止后继续有效。

③被授权人的权利

A、有权在原协议及本协议规定的范围内实施许可专利及专有技术，包括但不限于制造、使用和销售与许可专利及专有技术有关的产品，以及使用许可专利及专有技术有关的方法、技术等；

B、有权获得实施许可专利及专有技术所必要的全部技术资料和技术服务。

④被授权人的义务

A、如发生许可专利及专有技术侵权事宜，授权方负责向有关部门投诉或起诉，被授权方应当协助查明；

B、被授权方对所接触到的与授权方有关的技术及经营秘密承担保密义务，本条规定的保密义务在协议终止后继续有效；

C、按原协议向授权方支付有关费用；

D、被授权方承诺其应依原协议及补充协议的约定实施许可专利及专有技术，不得超出康复和助残机器人范围。

4) 技术改进的归属

相关协议对技术改进的归属约定如下：

①在许可使用有效期内，任何一方可对许可专利及专有技术进行改进，但应及时通知对方；

②任何一方对许可专利及专有技术进行的任何改进，则与该等改进相关及由其产生的一切权利和利益均归改进方所有，但对方拥有优先、优价被许可，或者免费使用该等技术改进的权利；

③属双方共同作出的任何改进，则与该等改进相关及由其产生的一切权利和利益归双方共同所有，双方均有权免费使用该等技术改进的权利。

5) 授权使用的期限

根据协议约定，本次许可使用期限为2017年12月1日至2022年12月31日，许可期限届满后，无特殊原因，许可人同意继续许可被许可人使用许可专利及专有技术，许可费用等具体约定届时另行协商。

6) 固定或提成费用

根据协议约定，许可专利及专有技术的许可使用费用为107.5万元，采用分两期支付的方式，被许可人无需向许可人按产品销售额（如有）支付提成费用或者其他任何费用。

7) 终止条件

根据协议约定，由于任何原因致使原协议及本补充协议相关条款不能正常履行的，双方应积极协商，排除障碍；如双方经协商就原协议及本补充协议的履行达成新的一致意见，应以书面形式进行确认。”

综上，上述被授权专利的使用范围为康复和助残机器人，且不存在地域限制或终止风险等情况，且上述专利尚未运用于公司目前生产经营中，未对公司生产经营造成重大影响，故公司未就前述事项进行风险提示或者重大事项提示。

二、保荐机构与发行人律师的核查意见

经核查，保荐机构与发行人律师认为：上述协议合法有效，协议内容符合法律法规的规定，被授权专利的使用范围为康复和助残机器人，且不存在地域限制或终止风险等情况。且上述专利尚未运用于公司目前生产经营中，亦不会对发行人生产经营存在重大影响。就发行人子公司中科伟思被授权许可使用的专利及专有技术，中科伟思与授权方之间的权利义务约定清晰，不存在纠纷或潜在纠纷。

13.4 关于正在申请的专利

招股说明书披露了发行人正在申请专利的情况。

请发行人在招股说明书中删除正在申请的专利的相关情况的表述

回复：

发行人已在招股说明书中删除正在申请的专利的相关情况的表述。

13.5 关于专利出资

招股说明书披露，2017年中科伟思的股东中国科学院合肥物质科学研究院以专利技术出资900万元。

请发行人说明：中国科学院合肥物质科学研究院专利出资的具体情况、用于出资的专利情况以及评估情况，专利出资的定价依据、定价是否公允，相关决策程序的履行情况。

请保荐机构、发行人律师就发行人上述13.2-13.5四类专利事项的权利义务约定是否清晰、是否存在纠纷或潜在纠纷、发行人核心技术是否对相关单位或专利存在依赖、专利出资定价是否公允、程序是否到位进行核查，并发表明确意见

回复：

一、中国科学院合肥物质科学研究院专利出资的具体情况、用于出资的专利情况以及评估情况，专利出资的定价依据、定价是否公允

发行人与合肥研究院、合肥立融投资管理有限公司及赵峰拟设立中科伟思，

其中合肥研究院拟以“基于双电磁离合器的二自由度机器人关节”、“一种用于脊髓损伤截瘫患者的下肢助残机器人”等五项知识产权出资设立中科伟思，故委托中都国脉（北京）资产评估有限公司对上述用于出资的无形资产进行评估，中都国脉（北京）资产评估有限公司于2017年4月24日出具了《“基于双电磁离合器的二自由度机器人关节”等五项知识产权——发明（授权、实审）专利技术资产评估报告》（中都评报字【2017】135号）。根据该报告，截止评估基准日2017年4月21日，以上五项专利市场价值为903.86万元。合肥研究院作为国有资产占有单位，就上述评估结果申请办理了国有资产评估备案，并取得了《国有资产评估项目备案表》（备案编号：MP17053）。

2017年4月28日，发行人与合肥研究院、合肥立融投资管理有限公司及赵峰签订了《江苏中科伟思智能机器人科技有限责任公司（筹）投资协议书》，协议约定四方作为发起人共同设立中科伟思，公司注册资本3,000.00万元。其中合肥研究院以无形资产作价900.00万元出资，占注册资本的30.00%。合肥研究院用于出资的无形资产具体如下：

类别	序号	专利名称	申请号
授权的发明专利	1	基于双电磁离合器的二自由度机器人关节	2012101090383
受理中的发明专利	2	一种用于脊髓损伤截瘫患者的下肢助残机器人	2016106884202
	3	一种外骨骼助残机器人充气式压力传感器	2016104111801
	4	助力外骨骼机器人的多相位步态切换控制系统及其控制方法	2016107011824
	5	基于逻辑回归的外骨骼助残机器人步相切换方法	2016107012507

注：截至本反馈意见回复日，中科伟思已取得上表第2、4、5项无形资产的专利证书；上表中第3项无形资产处于专利申请阶段，尚未取得专利权证书。

2017年11月8日，合肥研究院与中科伟思签署《专利权转让协议》，约定经双方友好协商，合肥研究院向中科伟思转让上述五项专利及专有技术。

根据国家知识产权局2017120700336440号、2017121300982440号、2017121300971860号、2017121100269790号、2017121901257540号手续合格通知书，上述专利及专有技术的权属人于2017年12月由合肥研究院变更为中科伟思。

2017年12月26日，天衡会计出具《验资报告》（天衡验字（2017）00163号），确认合肥研究院的上述实缴出资到位。

二、相关决策程序的履行情况

根据合肥研究院出具的《2017年5月11日院务会相关决议的说明》，合肥研究院拟以“基于双电磁离合器的二自由度机器人关节”等5个专利作价入股、形成30.00%的股权，与发行人、合肥立融投资管理有限公司及个人投资者赵峰共同组建中科伟思。上述事项已经2017年5月11日合肥研究院的院务会议审议通过。

发行人发起设立中科伟思相关事宜业经发行人于2017年4月27日召开的第一届董事会第十一次会议审议通过，根据发行人《公司章程》、《重大投资决策管理制度》等相关规定，发行人本次对外投资审批权限在公司董事会审批权限范围内，无须提交股东大会审议。

三、保荐机构与发行人律师的核查意见

综上，保荐机构与发行人律师认为：合肥研究院此次专利权及专有技术出资已履行了相关决策程序，并依据法律法规的规定履行国有资产评估及备案；相关专利权及专有技术作价系参考资产评估报告及国有资产评估备案结果确定，定价公允；合肥研究院与中科伟思已签署书面转让合同，并向国家专利行政部门办理登记，且专利权及专有技术出资情况已由天衡验字（2017）00163号《验资报告》验证，相关决策及出资程序到位。

14、关于发行人的竞争优势

招股说明书披露，发行人的竞争优势包括公司创立了系统立体的学术推广培训体系和针对不同阶段（售前、售后）、不同对象（医生、治疗师）、不同领域（盆底及产后、神经、精神）、不同形式（专题工作坊、学术沙龙、科室会）的学术推广项目。

请发行人补充披露：（1）发行人学术推广培训体系和学术推广项目的支出情况和会计核算，报告期内各期学术推广费用的具体金额和前五大学术推广项目的情况；学术推广费用与销售费用中“市场推广费”是否一致；（2）发行人

学术推广培训体系和不同类别学术推广项目的具体情况。

请发行人说明：发行人产品及其核心技术是否具有较高门槛，核心竞争优势是否在于学术推广能力和销售能力。

请保荐机构就发行人的产品和核心技术是否具有较高门槛，发行人的核心竞争优势是否在于学术推广能力和销售能力进行核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充披露：（1）发行人学术推广培训体系和学术推广项目的支出情况和会计核算，报告期内各期学术推广费用的具体金额和前五大学术推广项目的情况；学术推广费用与销售费用中“市场推广费”是否一致；（2）发行人学术推广培训体系和不同类别学术推广项目的具体情况。

（一）发行人学术推广培训体系和学术推广项目的支出情况和会计核算，报告期内各期学术推广费用的具体金额和前五大学术推广项目的情况；学术推广费用与销售费用中“市场推广费”是否一致

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（四）期间费用”之“1、销售费用”之“（1）销售费用明细情况”补充披露如下：

“与传统及成熟的医疗器械市场不同，康复医疗器械行业属于新兴行业，往往不为医疗机构及其他康复机构所熟悉了解，需要公司通过持续不断的学术推广等方式，让更多的医疗机构及其他康复机构进一步提高对康复医疗器械临床应用及相应理论体系的认识和理解。

公司学术推广体系包括学术培训和临床研究两类。学术培训主要包括专题工作坊、学术沙龙和科室会等，具体表现即为公司的学术推广项目；临床研究主要是参与国内指南和专家共识的编写，协助开展多中心的临床研究、协助翻译国外的专著和文献等。

报告期内，公司学术推广项目的支出分别为 388.75 万元、511.56 万元和 669.21 万元，主要包括讲课费、场地费、资料宣传费、差旅费等，在销售费用-市场推广费下核算列示；报告期内，公司临床研究支出主要为临床研究人员的

工资，已包含在销售费用-职工薪酬中，未单独列示，因此公司学术推广培训体系的支出与学术推广项目的支出金额一致。

公司市场推广包括学术推广和品牌推广，其中，品牌推广主要是公司通过经销商培训会、区域会议、展览会、网络推广等形式进行市场推广。

报告期各期，公司市场推广费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
学术推广	669.21	511.56	388.75
品牌推广	772.96	862.48	690.76
合计	1,442.16	1,374.05	1,079.51

报告期各期，前五大学术推广项目的情况如下：

期间	排名	学术推广项目	费用金额 (万元)	占当年学术推广 费用的比例
2019 年度	1	深圳市精神卫生中心深圳市康宁医院 2019 中国精神康复与物理治疗大会	12.77	1.91%
	2	中国老年学和老年医学学会 2019 年“医诺传芳”北京女性盆底康复高峰论坛	12.35	1.85%
	3	河南省盆底功能障碍性疾病诊疗与康复适宜技术研讨会	11.64	1.74%
	4	浙江省产后康复及盆底疾病“磁电联合”诊疗新技术研讨会	11.64	1.74%
	5	中国老年学和老年医学学会四川大学华西第二医院盆底功能障碍性疾病诊疗新进展研讨会	11.59	1.73%
	合计		59.99	8.96%
2018 年度	1	中国非公立医疗机构精神与心理专业委员会精神康复学组成立大会	19.46	3.80%
	2	中国妇幼保健协会《全国盆底医学培训项目》启动会	18.40	3.60%
	3	2018 女性盆底健康新进展研讨会	15.64	3.06%
	4	中国妇幼保健协会“全国盆底医学培训项目”专家研讨会暨筹备会	11.85	2.32%

	5	中国妇幼保健协会《全国盆底医学培训项目》南宁站	9.85	1.93%
	合计		75.21	14.70%
2017 年度	1	2017 女性盆底健康新进展研讨会	49.61	12.76%
	2	2017 第二届全国精神康复管理者高峰论坛	41.02	10.55%
	3	首届康复治疗新技术高峰论坛	21.02	5.41%
	4	中国医院协会精神病医院管理分会《全国第十三次精神病医院管理学术会议》	10.56	2.72%
	5	首届伟思 TMS 营销高峰论坛	7.13	1.83%
	合计		129.35	33.27%

报告期内，随着公司经营规模的扩大，公司学术推广费逐年增加，报告期各期，公司学术推广费分别为 388.75 万元、511.56 万元和 669.21 万元。报告期各期，公司前五大学术推广项目之和分别为 129.35 万元、75.21 万元和 59.99 万元，逐年下降，其中，2017 年前 2 大会议花费较多，是由于该两次会议均为全国性会议，参会人数多，规模较大，2017 年之后公司学术推广项目逐步从全国性推广向区域性推广转变，由面到点，不再有超大型会议。”

（二）发行人学术推广培训体系和不同类别学术推广项目的具体情况

发行人学术推广体系包括学术培训、临床研究两类。学术培训是学术推广体系中的重要组成部分，不同类别的学术推广项目是学术推广体系中按不同阶段、不同领域、不同形式进行划分的不同项目。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”及“（四）发行人的市场地位、竞争优势、竞争劣势、取得的科技成果与产业深度融合的具体情况”之“2、竞争优势”补充披露如下：

“（3）学术推广体系、服务体系优势

与传统及成熟的医疗器械市场不同，康复医疗器械行业属于新兴行业，医疗机构及医生对康复医疗器械在临床上的应用及相应理论体系的认识和理解需要公司提供完善的学术培训和售后服务支持。

通过多年的经验积累，公司创立了系统立体的学术推广培训体系和针对不同阶段（售前、售后）、不同对象（医生、治疗师）、不同领域（盆底及产后、神经、精神）、不同形式（专题工作坊、学术沙龙、科室会）的学术推广项目。公司同时和国内外的学术组织及中国知名医生合作，推动了新技术在医疗机构的普及和推广。公司建立了具备专业临床应用知识、产品知识和营销知识的专业营销支持团队，提供全程医学支持、市场专业推广、多级多元培训、临床运营指导、客户体验回访、售后客服等服务，建立了完善的营销支持系统，为公司健全服务体系、促进产品销售、保障产品治疗效果和形成良好市场口碑提供强大的基础支撑。

公司学术推广体系包括学术培训和临床研究两类。

学术培训包括专题工作坊、学术沙龙和科室会，主要是为了促进医生、治疗师及其他人员对公司产品原理、使用方法及应用效果的理解，提高相关人员对产品的规范化应用。

临床医学研究主要是参与国内指南和专家共识的编写，协助开展多中心的临床研究、协助翻译国外的专著和文献等。

发行人学术推广体系中的学术培训情况如下表：

会议项目名称	举办地点	阶段	参会对象类型	课程节数	讲师数量
专题工作坊	1. 省会或地级市 2. 合作医院会议厅或酒店会场	售前教育和培训	医生、治疗师及其他终端客户	8-10节课	多名
学术沙龙	1. 省会或地级市或重点市场县级市 2. 合作医院会议厅或酒店会场	售前和售后教育和培训	医生、治疗师及其他终端客户	4-6节课	多名
科室会	全国范围的医院，科室的会议室	售后运营辅导	医生、治疗师等	1-2节课	1名

”

二、请发行人说明：发行人产品及其核心技术是否具有较高门槛，核心竞争优势是否在于学术推广能力和销售能力

发行人所处行业为医疗器械行业，国家有明确的研发、生产、注册、经营等监管措施。发行人多数产品为II类医疗器械，通常包含软件、硬件、材料、工艺、临床试验等多个方面，需要软件、结构、材料、电气、临床、生物医学工程等多种类型的岗位人员。典型产品从立项、研发、检测、临床、注册到上市的研发周期需要3-5年时间。当前技术迭代迅速，需要不断的升级改进，对于专业人才、大量研发资金的持续长期投入要求较高。

具体来看，发行人产品及其核心技术门槛体现在硬件、软件和临床等几个方面。

1、硬件方面

电刺激产品方面，镜像对侧控制电刺激技术为发行人国内首创应用于电刺激产品，经过多年的临床数据的积累，经过算法优化改进，具有临床操作简单、对侧控制延时低、动作响应率高的显著优点。多通道时序控制电刺激技术，结合独创的传感器触发电刺激技术，患者可以完成更为复杂精细的康复训练动作；此外该技术配合其他运动康复器材，可实现主被动结合的运动训练模式，康复全周期的康复训练临床需求均可满足。

磁刺激产品方面，发行人独有的磁感应式无线触发运动诱发电位采集技术配合软件运动阈值自动识别算法，运动阈值采集抗干扰性强，阈值采集准确，方便临床采集精准的运动阈值，是推广国际标准化磁刺激治疗方法的重要基础；变频风冷技术，可靠性高、成本低，可有效满足临床应用对刺激线圈的散热要求；磁刺激软件内置痉挛检测算法，最大程度保障了治疗过程中的患者安全性。

电生理产品方面，发行人自主研发的团体生物反馈治疗系统为国内首创。该系统运用了可穿戴式无线传感器技术，减少了佩戴时间，扩大了使用场景，可准确采集多种人体的电生理信号，大大改善了临床使用；新生儿脑电测量仪产品，使用分布式中间链技术，将海量视频和脑电数据在传输过程中保持同步，例如24小时连续脑电和视频数据同步偏差不大于1秒。

2、软件方面

从2008年开始，公司研发团队开始进行软件的开发工作，前期阶段主要结合

国内医疗机构的使用需求和临床习惯，针对软件临床功能模块进行研发工作，对肌电、脑电、心率等人体电生理信号进行处理并展示。

从2010年开始，逐步在正常人体大数据以及后期信号算法上进行了相关的开发和突破，并制定了盆底肌肉多维度评估的算法，且对其不断开发迭代。同时针对临床诊断需求，提高临床诊断效率，陆续成功开发出多种脑电算法，为临床医生快速准确的做出判读提供了比较可靠的办法。

同时，伴随着设备种类和临床功能的多样化、数据的复杂化以及云端处理的一些新需求，在软件中也结合了多种技术手段，如一对多的CS架构、分布式中间链技术、redis存储技术、用户与数据前后端分离等技术，大大提高了软件可扩展性与可靠性。

在软件临床方案上，也进行了持续的优化和迭代，针对目标市场的差别，形成了产康、盆底、脑瘫、康复等各个细分市场的常用方案，同时结合新一代的智能评估和方案推送，大大满足临床使用的同时也提高了临床治疗的效率。

3、临床方面

发行人一直致力于临床研究方面的投入，相继开展了多参数生物反馈仪临床数据搜集分析，磁刺激仪用于抑郁症辅助治疗的多中心临床试验，认知功能障碍治疗软件用于轻度认知功能障碍的辅助治疗的多中心临床试验，以上研究均为发行人在行业内率先进行的经药监局备案的临床试验，验证了产品疗效，取得相关产品注册证，形成了临床方面的产品壁垒。

另外，在国内电刺激领域，发行人主要竞争对手包括法国杉山、南京麦澜德、河南翔宇等；在磁刺激领域，发行人主要竞争对手包括武汉依瑞德、英国Magstim等；在电生理领域，发行人主要竞争对手包括美国Natus、广州润杰等。总体来看，三大类产品的竞争对手数量相对较少，虽然近年包括发行人在内的各家厂商的产品均有较高的毛利率，但近三年新进入的竞争对手只有深圳英智、广州龙之杰等少数几家厂商，也侧面说明该行业相关产品及其核心技术拥有较高门槛，进入难度相对较大。

发行人成立于2001年1月10日，设立之初至今一直从事康复医疗器械行业，

从2002年起陆续进入精神康复市场、神经康复市场和盆底及产后康复市场，逐年增加研发投入，不断提升自主研发的深度和广度，持续推出新产品，丰富主营业务产品链并巩固公司在康复医疗器械行业的市场地位。经过19年的发展，逐渐搭建起了电刺激、磁刺激、电生理等先进技术平台，建立起了较完善的研发体系，形成了一支多学科、多层次、结构合理的研发和技术团队。

综上，发行人产品及其核心技术拥有较高门槛，发行人的核心竞争优势并不限于其学术推广能力和销售能力。

三、请保荐机构就发行人的产品和核心技术是否具有较高门槛，发行人的核心竞争优势是否在于学术推广能力和销售能力进行核查并发表明确意见

保荐机构核查了行业研究报告、技术资料，网络查询同行业公司信息，访谈了发行人的高级管理人员及研发技术人员，实地查看了发行人的生产设施和研发场地，分析了发行人经营成果、研发投入和行业发展趋势之间的关系。

经核查，保荐机构认为：发行人的产品和核心技术具有较高门槛，细分行业内同类公司较少，学术推广能力和销售能力仅是发行人的竞争优势之一。

15、关于发行人产品

15.1 关于竞争状况

招股说明书披露，公司主要产品包括电刺激类、磁刺激类、电生理类设备、耗材及配件等康复医疗器械及产品。根据Frost&Sullivan数据显示，2018年，公司电刺激类医疗器械产品的市场占有率为17.31%；公司磁刺激类医疗器械产品的市场占有率为18.64%；公司电生理类医疗器械产品的市场占有率为4.64%。

请发行人针对各主要产品补充披露：（1）各类产品的主要原理、作用机理，与同类产品的对比情况，并提供相关数据的来源和依据；（2）发行人主要产品与可比公司同类产品的对比情况，包括但不限于设计原理、使用材料、相关参数、操作友好度、取得效果、价格等方面；（3）电刺激类、磁刺激类、电生理类康复医疗器械行业的行业格局，前五大企业的市场占有率情况，发行人各类产品市场占有率的排名情况，并提供相关数据的来源和依据；（4）发行人各产品是否纳入医保及相关情况。

请发行人说明：（1）各类产品临床实验数据或在实际临床使用中的典型病例情况；（2）Frost&Sullivan数据是否为发行人定制，发行人会否支付相关费用。

回复：

一、请发行人针对各主要产品补充披露：（1）各类产品的主要原理、作用机理，与同类产品的对比情况，并提供相关数据的来源和依据；（2）发行人主要产品与可比公司同类产品的对比情况，包括但不限于设计原理、使用材料、相关参数、操作友好度、取得效果、价格等方面；（3）电刺激类、磁刺激类、电生理类康复医疗器械行业的行业格局，前五大企业的市场占有率情况，发行人各类产品市场占有率的排名情况，并提供相关数据的来源和依据；（4）发行人各产品是否纳入医保及相关情况

（一）各类产品的主要原理、作用机理，与同类产品的对比情况，并提供相关数据的来源和依据

关于发行人各类产品的主要原理、作用机理已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（二）发行人的主要产品”之“1、公司主要产品”补充披露如下：

“电刺激产品的主要原理和作用机理是采集表面肌电信号，对肌电信号进行分析和生物反馈训练，对人体施加电刺激用于改善神经或肌肉功能。磁刺激产品的主要原理和作用机理是根据电磁感应原理，由储能电容向刺激线圈快速放电，经刺激线圈产生的脉冲磁场能够穿透衣物、骨骼和其他组织，在刺激部位产生感应电压，引起神经细胞的兴奋活动，进而产生一系列的生理生化反应。电生理产品的主要原理和作用机理是采集表面肌电信号，对电生理信号进行分析和反馈。”

关于同类产品的对比情况、相关数据的来源和依据及相关补充披露情况参见问题“12、关于核心技术”之“（4）发行人现有核心技术中能够衡量发行人核心竞争力或技术实力的关键指标、具体表征及与可比公司的比较情况等，发行人应使用易于投资者理解的语言及数据充分分析其核心技术的先进性，在境内与境

外发展水平中所处的位置。”

（二）发行人主要产品与可比公司同类产品的对比情况，包括但不限于设计原理、使用材料、相关参数、操作友好度、取得效果、价格等方面

具体对比及补充披露情况参见问题“12、关于核心技术”之“（4）发行人现有核心技术中能够衡量发行人核心竞争力或技术实力的关键指标、具体表征及与可比公司的比较情况等，发行人应使用易于投资者理解的语言及数据充分分析其核心技术的先进性，在境内与境外发展水平中所处的位置。”

（三）电刺激类、磁刺激类、电生理类康复医疗器械行业的行业格局，前五大企业的市场占有率情况，发行人各类产品市场占有率的排名情况，并提供相关数据的来源和依据

发行人购买了弗若斯特沙利文相关行业研究报告，并披露了部分行业数据及发行人的市场占有率，由于考虑到弗若斯特沙利文对于涉及到的具体企业市场占有率及各类产品市场占有率的排名数据，其采取的主要调研方式为抽样走访、根据公开招标信息统计等方式，数据是估算而来，存在误差。由于细分市场上也无其它更具权威性的统计数据，同时根据沙利文的统计估算方法，对于细分市场总体规模的统计准确度高于对于单个厂商销售收入及其市场占有率的准确度，因此在首次申报的招股说明书中，为保证数据的准确性发行人披露了自身的市场占有率，而未引用披露排名数据及其它厂商的占有率等数据。

在各细分市场，发行人2018年度的市场占有率如下：

项目	电刺激市场	磁刺激市场	电生理市场
市场占有率	17.31%	18.64%	4.64%

注：受疫情等多种因素影响，目前无法更新至2019年数据；市场规模即销售额，按出厂价口径，仅包含医疗器械及相应的耗材配件。

（四）发行人各产品是否纳入医保及相关情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（二）发行人的主要产品”之“4、各产品纳入医保情况”补充披露如下：

“发行人各产品的医保覆盖情况存在较大的地区差异，具体情况见下表：

省份	文件名称	涉及伟思医疗产品的服务条目
北京市	《北京市基本医疗保险诊疗项目、服务设施支付范围及标准》（临床诊疗类） 《关于规范调整病理等医疗服务价格项目的通知》2018	低频电疗 运动诱发电位(磁刺激)上肢 运动诱发电位(磁刺激)下肢 生物反馈治疗 认知矫正治疗（CCRT）
上海市	《上海市基本医疗保险不予支付费用诊疗项目范围》 《上海市基本医疗保险诊疗项目范围管理暂行办法》 《上海市基本医疗保险医疗康复项目医保支付规范》	低频脉冲电治疗 电诊断
天津市	《天津市基本医疗保险和生育保险诊疗项目暨医疗服务设施标准》2013	低频脉冲电流疗法 运动诱发电位(磁刺激) 脑电生物反馈治疗 肌电生物反馈治疗 心电生物反馈治疗 皮温生物反馈治疗 认知知觉功能障碍训练（颅脑外伤）
重庆市	《重庆市基本医疗保险医疗服务项目目录》《重庆市医疗服务项目价格(2014年版)》	低频脉冲电流疗法 磁疗 运动诱发电位 强磁场刺激 脑电生物反馈治疗 电子生物反馈治疗
河北省	《河北省基本医疗、生育保险诊疗项目及医疗服务设施项目目录》（2016年版）	低频脉冲电治疗 重复经颅磁刺激治疗 运动诱发电位 脑电生物反馈治疗 电子生物反馈治疗 认知知觉功能检查 认知知觉功能障碍训练
山西省	《山西省城镇职工基本医疗保险医疗服务设施范围和支付标准的暂行办法》 《山西省医疗服务项目价格》	低频脉冲电治疗
江苏省	《江苏省基本医疗保险诊疗项目和医疗服务设施范围及支付标准》2014	低频脉冲电治疗 运动诱发电位 经颅磁刺激治疗 脑电生物反馈治疗 电子生物反馈治疗 认知知觉功能检查

浙江省	《浙江省基本医疗保险服务项目目录》	低频脉冲电治疗&神经肌肉电刺激治疗&经皮神经电刺激治疗&功能性电刺激治疗 运动诱发电位 脑电生物反馈治疗 认知知觉功能检查 认知知觉功能障碍训练
安徽省	安徽省基本医疗保险医疗服务项目目录	低频脉冲电治疗 运动诱发电位 脑电生物反馈治疗 电子生物反馈治疗 认知知觉功能检查
福建省	《福建省基本医疗保险可予支付(含部分自付)费用的医疗服务》 《福建省医疗服务价格》（2013）	低频脉冲电治疗 脑电生物反馈治疗
江西省	《江西省基本医疗保险诊疗项目、医疗服务设施范围和支付标准目录（2011试行版）》	低频脉冲电治疗 运动诱发电位 脑电生物反馈治疗 电子生物反馈治疗 认知知觉功能障碍训练
山东省	《山东省城镇职工基本医疗保险诊疗项目目录》 《山东省城镇职工基本医疗保险医疗服务设施项目范围》 《山东省省（部）属医疗机构医疗服务价格》	低频脉冲电治疗
河南省	《河南省基本医疗保险和生育保险诊疗项目暨医疗服务设施目录（试行）》2016 《河南省医疗服务收费标准（2016）》	低频脉冲电治疗 阴部/盆底肌磁刺激治疗 经颅磁刺激治疗 运动诱发电位 脑电生物反馈治疗 电子生物反馈治疗 认知知觉功能检查 认知知觉功能障碍训练
湖北省	《湖北省基本医疗保险、生育保险诊疗项目、医疗服务设施范围和支付标准目录》	低频脉冲电治疗 脑电生物反馈治疗 电子生物反馈治疗 认知知觉功能检查 认知知觉功能障碍训练
湖南省	《湖南省城镇职工基本医疗保险诊疗项目范围》 《湖南省现行医疗服务价格目录(2019)》	低频脉冲电治疗 运动诱发电位

甘肃省	甘肃省城乡居民基本医疗保险诊疗项目目录2017版(项目版)	低频脉冲治疗 运动诱发电位 松弛治疗 脑电生物反馈治疗 电子生物反馈治疗 认知知觉功能检查 认知知觉功能障碍训练
青海省	《青海省基本医疗保险诊疗项目目录(2017年版)》	低频脉冲电治疗
广西壮族自治区	《广西壮族自治区基本医疗保险和工伤保险医疗服务项目》	低频脉冲电治疗 运动诱发电位 脑电生物反馈治疗 电子生物反馈治疗
宁夏回族自治区	《宁夏回族自治区城镇基本医疗保险社区卫生服务机构诊疗项目和医疗服务设施范围及医用耗材支付标准目录》(2007版)	低频脉冲电治疗
新疆维吾尔自治区	《新疆维吾尔自治区城镇职工基本医疗保险诊疗项目目录(2014版)》	低频脉冲电治疗 脑电生物反馈治疗 电子生物反馈治疗

”

二、请发行人说明：（1）各类产品临床实验数据或在实际临床使用中的典型病例情况；（2）Frost&Sullivan数据是否为发行人定制，发行人会否支付相关费用

（一）各类产品临床试验数据或在实际临床使用中的典型病例情况

产品	临床试验数据	实际临床使用中的典型病例情况
电刺激	发行人生物刺激反馈类产品在注册的时候采用的是搜集临床使用数据进行的安全和有效性评价，无临床试验数据	生物反馈及电刺激技术是当前多个临床指南的推荐治疗方法，临床上主要用于压力性尿失禁、轻中度盆腔脏器脱垂、膀胱过度活动症、急迫性尿失禁、混合性尿失禁、肌肉松弛、痉挛及疼痛等疾病或症状的治疗。不同疾病的治疗方法不同，以压力性尿失禁为例，压力性尿失禁是指喷嚏、咳嗽、大笑或运动等腹压增高时出现不自主尿液自尿道口漏出；尿动力学检查表现为充盈性膀胱测压时，在腹压增高而无逼尿肌收缩情况下出现不随意的漏尿。国际尿失禁专家咨询委员会和英国国家临床医疗优选研究所均建议尿失禁患

		者首先应进行非手术治疗，认为并发症少、风险小，能够减轻患者的尿失禁症状。盆底肌训练和盆底电刺激治疗均是非手术治疗中的重要方法。通常每次30分钟，每周3-5次，10次一个疗程，2-3个疗程为一个治疗周期。经过治疗之后，患者的压力性尿失禁症状能够得到缓解，主要表现为漏尿次数、漏尿量减少
磁刺激	经江苏省食品药品监督管理局批准的临床试验报告显示，入组156个病历，其中对照组78例，试验组78例，试验成功达到主要和次要疗效指标，治疗两周后，试验组除1个病例外，其他所有病例抑郁病症明显好转，治疗效果都至少达到有效，试验组对抑郁症辅助治疗的总体有效率和显效率都显著优于对照组。另外，对4个重要的单一项目指标（抑郁情绪、失眠、焦虑、性症状）的评定中，试验组在对抑郁情绪症状和失眠症状的改善程度上都显著优于对照组。试验过程中，试验组和对照组的病例都无严重不良反应发生，两组不良反应的发生率相似而且都不高 临床试验表明，在服用常规抗抑郁药物的基础上进行辅助治疗，对抑郁症状改善的疗效显著，并且磁刺激仪性能良好，在临床使用上安全性高	1985年，Baker首次发现了经颅磁刺激技术。2008年，FDA批准经颅磁刺激仪用于难治性抑郁症的治疗；2013年，FDA批准用于神经性疼痛的治疗；2018年，FDA批准用于强迫症的治疗。当前，中国的相关临床指南指出，作为一种非药物、非手术的治疗方法，磁刺激仪可以用于抑郁症、失眠症、疼痛、运动障碍、脑瘫、压力性尿失禁、神经源性膀胱等疾病或症状的治疗。不同疾病的治疗方法不同，以难治性抑郁症为例，通常每次20分钟，每周3-5次，20次为一个疗程，1-2两个疗程为一个治疗周期。经过治疗之后，一般患者的各项症状能够减轻
电生理	发行人生物反馈类产品在注册的时候采用的是搜集临床使用数据进行的安全性和有效性评价，无临床试验数据	以电生理产品中的新生儿脑电为例： 1、存在围产期脑损伤高危因素的新生儿（脑损伤、窒息、胆红素脑病、顽固性低血糖、颅内出血、脑卒中、中枢神经系统感染、遗传性疾病等）： 首查：2-4小时连续监测； 复查：首查后每24小时复查一次，持续至aEEG正常；若72小时后aEEG仍异常，一周左右复查，其后每周复查一次至aEEG正常 2、新生儿脑发育的评估：早产儿脑发育度评估建议每两周复查一次至纠正胎龄40周或脑成熟度等同于足月儿 3、新生儿惊厥和可疑发作监测：持续监测至惊厥控制后24小时 4、脑损伤治疗效果评估：进行亚低温中-重度HIE患儿持续监测至生后72-96小时

其他	本公司研发的计算机化认知矫正治疗系统软件经江苏省食品药品监督管理局批准的临床试验报告显示，入组受试者113例，试验组为52例，对照组为61例。经过三个月训练：采用简易精神状态检查量表MMSE、蒙特利尔认知评估量表MoCA、临床痴呆评定量表CDR、全面衰退量表GDS进行临床认知治疗评价；在有效性方面，MMSE改善值，试验组与对照组统计学差异显著，MMSE中注意力和计算力、回忆能力和语言能力评分、MoCA、CDR、GDS试验组评分变化值明显优于对照组，因此试验组器械疗效显著； 综上所述，本公司研发的计算机化认知矫正治疗系统软件，作为轻度认知障碍的辅助治疗手段，疗效显著、性能良好、安全性高、可操作性强，为轻度认知障碍患者提供了一种安全有效的辅助治疗方案	认知的基础是大脑皮层的正常功能，任何引起大脑皮层功能和结构异常的因素均可导致认知障碍，例如：器质性疾病，神经、精神类疾病。中国精神分裂症防治指南（第二版）中精神康复的措施与方法中提出“计算机辅助认知功能康复”通过计算机软件对患者进行认知功能的训练，通常每周进行3次，每次持续45~90min，可以改善处理速度、注意、工作记忆、视觉记忆、问题解决能力
----	---	---

（二）Frost&Sullivan数据是否为发行人定制，发行人会否支付相关费用

发行人所引用的市场规模的数据，来自于弗若斯特沙利文的报告中。弗若斯特沙利文数据为发行人从公开渠道向其购买的研究报告中的数据。其研究报告主要基于独立调研形成的数据库中的相关行业研究积累，部分行业数据和分析内容已在其官方网站有公开披露，完整版报告可以通过公开渠道付费购买，并非定制数据。

15.2 关于磁刺激类产品

招股说明书披露，经颅磁刺激用于抑郁症治疗已在美国、加拿大、新西兰、以色列等国家明确获批。

请发行人说明：经颅磁刺激用于抑郁症治疗在境内是否需要批准，发行人的经颅磁刺激产品是否已取得相关批准。

请发行人律师进行核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明：经颅磁刺激用于抑郁症治疗在境内是否需要批准，发行人的经颅磁刺激产品是否已取得相关批准

经颅磁刺激作为一种通过磁场对人体中枢神经进行刺激的物理治疗技术，作为医疗器械来治疗抑郁症，需要通过食品药品监督管理部门的临床评价技术审评和行政批准。但因为缺乏针对“抑郁症”的大规模、高质量的临床试验研究，我国食品药品监督管理部门尚未批准过任何一款明确用于“抑郁症”治疗的磁刺激仪产品。公司是国内首家进行经颅磁刺激用于抑郁症辅助治疗临床试验的公司，已通过食品药品监督管理部门的临床评价技术审评，并获得医疗器械注册批准，具体信息如下：

注册证编码	苏械注准20162210870
产品名称	磁刺激仪
规格型号	Magneuro100、Magneuro60、Magneuro30、Magneuro10、Magneuro100F、Magneuro60F、Magneuro30F、Magneuro10F
适用范围	用于中枢神经和外周神经刺激，用于神经电生理检查。配合药物，用于心境低落、焦虑、失眠及性症状的辅助治疗

前述适用范围中的心境低落是抑郁症的核心症状，焦虑、失眠等是抑郁症的常见伴随症状。

综上，发行人律师认为，经颅磁刺激应用于医疗器械来治疗抑郁症，需经食品药品监督管理部门的审批。发行人的经颅磁刺激产品已取得相关批准。

15.3 关于生物刺激反馈仪

根据招股说明书披露，发行人生物刺激反馈仪产品主要包括SA9800生物刺激反馈仪、MyoTrac生物刺激反馈仪、瑞翼生物刺激反馈仪等。其中SA9800生物刺激反馈仪为TT公司进口证产品。

请发行人说明MyoTrac生物刺激反馈仪、瑞翼生物刺激反馈仪产品是否由发行人自行设计，是否使用TT公司生产的零部件，以上刺激反馈仪在原理、参数、使用友好度及价格等方面的差异，发行人是否拥有相关产品的核心技术。

回复：

可参见问题“8、关于代理销售”之“（二）非核心技术产品收入是否即为发行人的代理销售收入，发行人代理的产品与发行人自产产品是否属于同类竞

品、发行人自产产品与代理产品差异情况、竞争优劣势情况，代理业务对发行人自产产品的影响”。

根据问题8的回复说明，MyoTrac系列生物刺激反馈仪、瑞翼系列生物刺激反馈仪产品均由发行人自行设计，均属于国产注册证，相关注册证的权利人为发行人。其中MyoTrac生物刺激反馈仪使用了TT公司生产的零部件。

两类产品在原理、参数、使用友好度及价格上的差异具体参见问题“9、关于TT公司”之“9.2关于向TT公司采购情况”之“（二）向TT公司采购的零部件是否有其他境内外的供应商可以提供，发行人产品及核心技术是否对TT公司存在供应商依赖、是否存在进口依赖，进口关税政策和税率情况以及是否可能产生不利变化，并结合该情况进一步完善重大事项提示和风险因素章节披露内容”之“2、发行人产品及核心技术是否对TT公司存在供应商依赖、是否存在进口依赖”，根据说明，发行人完全自主研发的瑞翼系列产品在通道数、采样率、通频带、刺激频率、脉冲宽度、电刺激模式以及使用友好度方面优于MyoTrac生物刺激反馈仪。

MyoTrac生物刺激反馈仪和瑞翼系列生物刺激反馈仪两类产品均由发行人自主研发，采用的核心技术如下：

类别	名称	技术来源	专利及其他技术保护措施	在主营业务及产品或服务中应用和贡献情况	
				MyoTrac系列	瑞翼系列
电气技术	多通道时序电刺激控制技术	自主创新	已获实用新型专利2项，软件著作权1项	——	已量产
	肌电触发电刺激自动阈值技术	自主创新	已获软件著作权8项	——	已量产
	双向对称波刺激技术	自主创新	——	——	已量产
	对侧控制电刺激技术	自主创新	已获实用新型专利1项	——	已量产
	传感器触发电刺激触发技术	自主创新	已获软件著作权1项	——	已量产
电极技术	阴道电极设计技术	自主创新	已获实用新型专利1项，发明专利2项	已量产	已量产

	一次性电极技术	自主创新	已获实用新型专利2项	已量产	已量产
	无菌电极技术	自主创新	已获实用新型专利1项，外观设计专利1项	已量产	已量产
算法技术	盆底肌电活动评估算法	自主创新	已获发明专利1项，软件著作权6项	已量产	已量产
	临床处方推送	自主创新	已获软件著作权3项	已量产	已量产

MyoTrac系列生物刺激反馈仪和瑞翼系列生物刺激反馈仪两类产品均由发行人自主研发，且均使用了发行人自主研发的核心技术。综上，发行人拥有相关产品的核心技术，MyoTrac生物刺激反馈仪和瑞翼生物刺激反馈仪两类产品均属于发行人的核心技术产品。

15.4 关于康复机器人

招股说明书披露了大量关于康复机器人的内容，但目前研发进展最快的康复机器人产品才即将进入医疗器械临床试验阶段，尚未形成正式产品、未获得注册批件、未形成销售收入。

请发行人：（1）删除招股说明书除“在研产品”外其他部分关于康复机器人的表述，避免误导性陈述；（2）说明将相关产品称为“机器人”的依据。

回复：

一、删除招股说明书除“在研产品”外其他部分关于康复机器人的表述，避免误导性陈述

已在招股说明书中删除相关表述。

二、说明将相关产品称为“机器人”的依据

广义的来说，机器人是一种自动化的机器，其具备一些与人或生物相似的智能能力，如感知能力、规划能力、动作能力和协同能力，是一种具有高度灵活性的自动化机器。根据中华人民共和国国家标准：GB/T 37704-2019“运动康复机器人通用技术条件”的要求，运动康复机器人应包括本体、传感器、控制系统及相关应用软件。

在技术层次，伟思的系列机器人产品都具有多种传感器，实时感知机器人和患者的运动状态，感知患者的参与状态，感知运动控制所需要的其它一些信息；并通过对传感器的信息处理，应用人工智能的方法进行计算，实现主被动训练、助力训练和阻力训练等多种模仿人工训练的模式；最后通过对电机等执行机构的控制来实现运动康复训练的动作，另外运动控制多具有闭环反馈，以保证可靠性和精确性。

伟思目前研发中的外骨骼和其它机器人系列产品符合国家标准GB/T 37704-2019的要求，是具有感知、智能和控制的产品，因此属于运动康复机器人。

15.5 关于产品迭代

招股说明书披露，发行人产品具有行业监管准入、品类丰富及不断更新迭代的特点。

请发行人说明：新旧产品的具体迭代情况，各型号间是否存在明显替代关系以及对发行人产品定价的影响，发行人续存期较长的产品是否存在单价持续大幅下降的压力及其存货跌价准备计提充分性。

回复：

一、新旧产品的具体迭代情况，各型号间是否存在明显替代关系以及对发行人产品定价的影响，发行人续存期较长的产品是否存在单价持续大幅下降的压力及其存货跌价准备计提充分性

（一）新旧产品的具体迭代情况，各型号间是否存在明显替代关系以及对发行人产品定价的影响

报告期内发行人新旧产品的具体迭代情况如下表：

类别	具体迭代情况
电刺激	1、2016年生物刺激反馈仪S2筛查版上市，开始进入便携式盆底功能评估市场；S4产康上市，开始进入医疗产康市场 2、2017年MyoTrac-1型盆底肌肉康复仪上市 3、2018年产后康复仪M4上市；生物刺激反馈仪C2上市，提高了在盆底评估市场的竞争力 4、2019年一次性使用无菌阴道电极量产发货，在盆底康复领域率先引入无菌耗材技术

	5、2019年盆底恢复仪产品M4 50/60上市；生物刺激反馈仪S4 30/40上市，取代S4康复和产康，提高产康和卒中市场的产品竞争力
磁刺激	1、2016 年经颅磁刺激仪新产品上市，公司进入无创、非侵入性神经及精神康复市场 2、2017 年盆底功能磁刺激仪新产品上市，公司成为在盆底及产后康复市场同时拥有电刺激和磁刺激两大类产品的企业 3、2018 年盆底功能刺激仪座椅升级，经颅磁刺激仪临床方案升级 4、2019 年盆底功能磁刺激仪专用线圈散热效果优化，噪音降低，质量改善；经颅磁刺激仪临床方案升级，推出新型双面刺激用风冷线圈
电生理	1、2017年新生儿脑电测量仪取得注册证 2、2018年团体生物反馈仪临床方案升级，提升了产品体验感 3、2019年新生儿脑电测量仪临床算法开发完成，增加集中监护功能，开始进入新生儿脑功能监护市场 4、2019年团体生物反馈仪产品质量升级项目完成，提高了产品质量，降低了维修的经济成本和时间成本 5、2019年多参数生物反馈仪产品升级，促进产品在多人治疗中的应用
其他	1、2017年认知功能障碍治疗软件新产品上市，进入认知障碍治疗市场 2、2018年完成业内首家经药监局备案批准的多中心临床试验，医疗版认知功能障碍治疗软件上市 3、2019年伟思云盆底专科信息管理系统新产品上市，助力公司在盆底及产后康复市场提供完整解决方案

产品迭代通常表现为：

（1）新增目标市场，一般伴随取得新注册证，扩大了发行人产品的业务范围。如磁刺激仪从最开始的精神康复市场、神经康复市场，逐渐扩展到盆底及产后康复市场。

（2）新增注册型号，提高产品性能。如使用生物刺激反馈仪C2型号代替盆底肌电生物反馈仪，性能指标、操作体验更加优化，竞争力更高；第II代瑞翼S4系列、M4系列取代第I代瑞翼系列产品，性能指标大幅提升；一次性无菌阴道电极上市，进一步提高发行人在该领域的竞争力。

（3）改善当前型号产品的质量，降低维护成本，如生物反馈仪质量升级项目，磁刺激仪质量改善项目，均提升了产品质量，降低了维修成本，有力支持了营销端的产品推广工作。

发行人通过不断进行研发投入、快速迭代、改善性能的方式，最终使得新产品在性能指标、操作体验、产品卖点、产品成本等多个方面均比上一代产品更具优势和市场竞争力，因此新的产品对老的产品会形成不同程度的替代性，但由于

新产品生产成本一般也会更高，因此新产品的定价往往会比上一代产品定价高一些。新产品出来后，老产品一般会逐步退出市场，但一般退出前销售价格维持不变。

（二）发行人续存期较长的产品是否存在单价持续大幅下降的压力及其存货跌价准备计提充分性

发行人报告期内续存期超过5年且每年销售收入均超过50万元的产品有SA9800生物刺激反馈仪、团体生物反馈仪等6类设备及耗材类产品，相关产品在报告期内的价格如下：

项目	2019年度	2018年度	2017年度
设备类（单位：万元）			
SA9800生物刺激反馈仪	5.76	5.73	5.49
团体生物反馈仪	9.97	10.64	9.82
表面肌电分析系统	14.36	14.10	13.85
多参数生物反馈仪	6.89	7.15	7.07
耗材类（单位：元）			
阴道电极	30	29	27
直肠电极	73	73	74

发行人报告期内以上产品存货跌价准备计提如下：

项目	2019年度	2018年度	2017年度
存货跌价准备（单位：元）	-	-	177.68

报告期内，发行人续存期超过5年的产品价格较为稳定，不存在单价持续大幅下降的情况。在报告期各期末，除2017年因存在相关产品损毁计提了177.68元的存货跌价准备外，以上6类产品的存货可变现净值均高于成本，不符合计提存货跌价准备的条件。发行人对存货实物管控严格，存货保存情况良好，产成品总体周转较快，毛利较高，售价稳定，存货可变现净值远高于其账面价值，综合分析，发行人存货跌价准备计提充分。

16、关于产品召回

根据保荐工作报告，发行人2018年与2019年各存在一次产品召回情况。

请发行人补充披露：产品召回的情况、产品召回的原因，瑕疵产品是否造成事故或纠纷，主管部门是否对发行人采取相关监管措施，上述事项的整改情况，整改是否到位；召回事项的费用支出情况，会计处理；上述事项对本次发行上市的影响。

请发行人结合上述事项，说明报告期内发行人的相关内部控制制度是否健全且得到有效执行。

请发行人律师进行核查并发表明确意见。请申报会计师对召回事项的费用支出情况和会计处理核查并发表明确意见

回复：

一、产品召回的情况、产品召回的原因，瑕疵产品是否造成事故或纠纷，主管部门是否对发行人采取相关监管措施，上述事项的整改情况，整改是否到位；召回事项的费用支出情况，会计处理；上述事项对本次发行上市的影响

已在招股说明书“第六节 业务和技术”增加“九、发行人质量控制情况”并补充披露如下：

“（一）产品召回的情况及其原因

1、第一次产品召回的情况及原因

2018年4月下旬，公司内部检测员在检查过程中发现部分已生产的生物刺激反馈仪（S4）存在产品标签、产品说明书注册证号信息印刷错误的情形。经自查评估，公司决定主动召回所涉及的相关产品，并向江苏省食品药品监督管理局报送了《医疗器械召回调查评估报告》和《召回计划》。经江苏省食品药品监督管理局认可并公告后，公司启动了召回计划。

本次召回涉及产品共生产355台，其中已销售175台，剩余180台尚未对外销售。截至2018年7月30日，公司通过由工程师上门更换或联系客户寄回更换后再寄给客户的方式，将已销售的175台产品全部召回。同时，公司已完成前述355台产品的标签及说明书的更换，并将原标签及说明书销毁处理。

本次产品召回完成后，公司对召回过程进行及时总结，形成书面《产品召回总结报告》并于2018年7月31日上报江苏省食品药品监督管理局。

2、第二次产品召回的相关情况及原因

公司在对部分已销售的SA9800生物刺激反馈仪开展软件维护与升级的常规工作过程中，发现部分生物刺激反馈仪未安装最新版本的软件，有可能导致客户使用不方便。考虑到工作需要覆盖的客户范围较广，经评估，公司决定采取更为科学、有效的产品召回方式开展该项工作。故于2019年9月向江苏省食品药品监督管理局报送了《医疗器械召回调查评估报告》和《召回计划》。经江苏省食品药品监督管理局认可并公告后，公司启动了相关召回计划。

截至2019年10月18日，公司采取召回措施产品共计3,790台，其中由工程师上门升级或向客户邮寄更新后的软件由客户自行升级的产品共计3,669台；客户产品停用的42台，客户产品丢失的18台，无法联系到终端客户的12台，客户不同意召回的49台。

本次产品召回完成后，公司对召回过程进行及时总结，形成书面《产品召回总结报告》并于2019年10月18日上报江苏省食品药品监督管理局。

（二）瑕疵产品是否造成事故或纠纷，主管部门是否对发行人采取相关监管措施

1、瑕疵产品是否造成事故或纠纷

如前所述，公司两次产品召回的原因分别为公司部分产品标签与说明书的注册证号信息印刷错误、部分产品软件未安装最新版本，该等产品瑕疵均不影响产品的性能及安全，不影响产品的正常使用。同时，公司在发现前述产品瑕疵后，已按照《医疗器械召回管理办法》的规定及时、主动履行了召回程序并进行相应整改，最大程度降低了产品瑕疵带来的影响，公司未发生因相关瑕疵产品而导致的事故或纠纷等。

2、主管部门是否对发行人采取相关监管措施

南京市市场监督管理局于2019年7月29日及2020年2月24日出具证明，

确认在其相关监管信息系统（平台）、数据库、行政处罚档案中未发现公司在报告期内存在行政处罚记录。

综上，公司瑕疵产品未造成事故或纠纷，主管部门亦未对公司采取相关监管措施。

（三）上述事项的整改情况，整改是否到位

上述事项发生后，公司高度重视，立即组织相关人员梳理公司业务现状并制定整改计划，相关整改措施包括：

1、组织员工学习产品质量相关方面的法律、法规和相关规则，要求相关人员不断提高业务素质和责任意识，并以培训的方式对产品召回事件进行分析、总结并形成专题文件，进而提高了员工整体的风险合规意识以及对潜在过失的警惕性。

2、公司积极完善了《变更管理控制程序》、《召回管理控制程序》和《U盘软件制作包装作业指导书》等相关内控制度，明确规定了整套业务的具体操作流程，从源头有效预防了潜在风险事项再次发生的可能性。

3、公司加强了管理评审和内部审核控制程序，增加了内审频次、扩大了审核范围，进而擢升了公司及时发现识别问题与缺陷的及时性。

4、公司继续补充与完善ISO13485质量管理体系中的相关内控环节，进而确保公司整体质量管理体系运行的及时性、完备性和有效性。

综上，公司已就相关事项整改到位。

（四）召回事项的费用支出情况，会计处理

两次召回费用主要涉及相关人员差旅费、印刷费用等，公司将相关支出计入各期“销售费用”进行核算。两次召回事件的相关费用支出情况如下表所示：

年度	费用支出（万元）
2018年度	4.66
2019年度	185.17

（五）上述事项对本次发行上市的影响

公司两次产品召回等级均为三级，属于召回程度最轻的一级；两次召回事项不涉及产品的性能和安全性，两次产品召回中公司均已按照《医疗器械召回管理办法》的规定履行了召回程序，相关的不规范情形已经得到及时纠正和妥善处理，且召回产品未导致人员损伤或公众健康安全、亦未引起相关纠纷；两次产品召回均不属于重大违法违规，亦不存在因相关事件被主管部门行政处罚或采取监管措施的情形。综上，上述事项对本次发行上市不会造成重大不利影响。

二、请发行人结合上述事项，说明报告期内发行人的相关内部控制制度是否健全且得到有效执行

报告期内，公司引入了 ISO13485 质量管理体系并在公司全面推行，体系内容涵盖医疗器械生命周期的一个或多个阶段，并囊括了医疗器械设计和开发、生产、贮存和销售、安装及医疗器械的服务和设计、开发或提供相关活动（如技术支持）等相关内容。基于 ISO13485 质量管理体系的相关要求，并结合公司自身经营情况与组织架构特点，公司将整体质量管理体系划分为 37 个二级程序文件并据此拟定各二级程序下的内部控制文件。

在各二级程序文件指导下，公司继续细化与延伸包括研发、生产、质量、客服在内的各个组织架构下涉及具体操作流程的三、四级内部控制文件和具体实施表格，并以点到面，从前端到终端，全方位、多维度的制定与完善各个流程中涉及的内部控制制度。同时，公司通过定期的管理评审和内部审察，持续对整体质量管理体系运行情况的符合性、有效性和充分性进行审核，对在审核中发现与存在的问题组织各责任部门及时分析原因，采取纠正和预防措施，并据此对相关内部控制文件加以完善与补充。

2019 年 10 月 21 日至 10 月 22 日，北京国医械华光认证有限公司对公司质量管理体系进行了审核，并于 2019 年 12 月 2 日出具审核报告并形成审核结论：南京伟思医疗科技股份有限公司监督审核的质量控制体系得到实施和保持，体系运行基本有效。

根据江苏省食品药品监督管理局、南京市食品药品监督管理局于报告期内出具的历次《江苏省医疗器械生产质量管理规范现场核查/检查记录表》，其对发行人质量管理体系运行情况的综合评价为：已建立了质量管理体系，基本能够持续有效运行。

综上所述，发行人质量管理方面的内部控制制度较为健全且得到有效执行。

三、请发行人律师进行核查并发表明确意见

根据发行人出具的说明，并经发行人律师访谈发行人销售部门负责人、报告期各期主要经销商及终端客户，并登陆中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/zhixing/>）、失信被执行人信息查询系统（<http://www.acfic.org.cn/shixin/new/index.html>）等网站查询；同时取得发行人涉及召回的相关文件、相关内控制度以及相关外部机构及政府单位出具的证明文件。

经核查，发行人律师认为：发行人未发生因相关瑕疵产品而导致的事故或纠纷等；发行人瑕疵产品未造成事故或纠纷，主管部门亦未对发行人采取相关监管措施；发行人已就相关事项整改到位；上述事项对本次发行上市不会造成重大不利影响；发行人质量管理方面的内部控制制度较为健全且得到有效执行。

四、请申报会计师对召回事项的费用支出情况和会计处理核查并发表明确意见

申报会计师查阅了关于两次召回的相关程序及报备资料，访谈了公司事件的相关主管人员，并核查了召回费用的相关支出明细表及报销凭证。经核查，申报会计师认为：公司两次召回费用的支出情况与实际情况相符，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

17、关于收入

17.1 关于收入确认

招股说明书披露，公司对经销商均采用买断式销售模式。发行人收入确认的具体原则为：对于合同约定需要安装的产品，公司以终端客户验收报告签署时作为风险报酬转移的时点并确认收入；对于合同约定不需要安装的产品，以

货物发出后，客户签收时，作为风险报酬转移的时点并确认收入。

请发行人结合报告期内销售收入基本来自于经销，明确披露对于合同约定不需要安装的产品，需要取得经销商还是终端客户签收作为收入确认时点。

请发行人说明：（1）收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；（2）对于合同约定需要安装的产品，结合其控制权转移时点说明其对经销商采取的销售模式是否为代销，是否同招股说明书披露的销售模式相匹配。

回复：

一、请发行人结合报告期内销售收入基本来自于经销，明确披露对于合同约定不需要安装的产品，需要取得经销商还是终端客户签收作为收入确认时点。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（八）收入确认”之“4、公司收入确认的具体原则”修改补充披露如下：

“对于合同约定不需要安装的产品，以货物发出后，经销商或经销商指定的终端客户等签收时，作为风险报酬转移的时点并确认收入。”

二、收入确认时点是否符合企业会计准则的规定

公司主营业务收入主要为销售商品收入，根据不同的销售类型，结合与购买方签订的合同条款，公司制定了相应的收入确认原则，具体如下：

1、对于合同约定需要安装的产品，公司以终端客户验收报告签署时作为风险报酬转移的时点并确认收入；

2、对于合同约定不需要安装的产品，以货物发出后，经销商或经销商指定的终端客户等签收时，作为风险报酬转移的时点并确认收入。

在上述确认时点，公司已经满足企业会计准则规定的确认收入实现的所有条件，即已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方，并不再对该商品保留通常与所有权相联系的继续管理权和实施有效控制，相关的收入金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入，且相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

因此，公司对销售商品的收入确认时点符合企业会计准则的规定。

三、对于合同约定需要安装的产品，结合其控制权转移时点说明其对经销商采取的销售模式是否为代销，是否同招股说明书披露的销售模式相匹配

对于合同约定需要安装的产品，公司负责产品现场安装调试，一般在完成终端用户的安装验收后，相关风险报酬及控制权转移至客户，公司据此确认收入，冲减预收款项或确认应收账款。公司与经销商的合作模式为与经销商签订合同，双方通过正常商务谈判确定价格，经销商根据合同约定的结算条件支付货款，公司不承担经销商的对外销售风险，公司将产品发送至经销商指定的地点并完成安装验收后，货物的风险报酬及控制权由公司转移至经销商。因此，公司对经销商的销售为买断式销售，不属于代销。

17.2 关于主要产品销售

报告期各期，发行人主营业务收入按产品类别主要有电刺激类、磁刺激类、电生理类、耗材及配件等。电刺激类产品是公司主营业务收入的主要来源。报告期各期，公司电刺激类产品销售收入分别为 4,629.00 万元、7,361.94 万元、9,945.43 万元和 6,432.97 万元，占各期主营业务收入的比重均在 46%以上，销售均价约 4 万元。电刺激类产品主要应用于盆底及产后康复和神经康复领域。公司在 2016 年推出磁刺激类产品，当年销售 9 台。2017 年和 2018 年，公司磁刺激类产品的销售数量分别为 96 台和 249 台，2019 年 1-6 月，公司磁刺激类产品的销售数量为 175 台，增长较快。磁刺激类产品销售均价约 16 万元。其他产品包括电生理类、耗材和配件等。

请发行人说明：（1）主要型号的电刺激、磁刺激类、电生理类产品报告期各期的销售均价、销售量，并结合单产品销售均价的变化进一步分析平均销售价格变动的原因；（2）结合磁刺激类产品的技术优势、市场需求情况、销售推广方式等详细分析报告期内销量爆发式增长的原因、合理性，预计该产品未来销量和销售价格变动趋势；（3）分析耗材销售数量与主要产品的销售变动情况是否匹配。

回复：

一、主要型号的电刺激、磁刺激类、电生理类产品报告期各期的销售均价、销售量，并结合单产品销售均价的变化进一步分析平均销售价格变动的原因；

1、电刺激类产品

报告期各期，公司主要电刺激类产品的销售均价、销售量情况如下：

项目	销售均价（万元）			销售量（台）			销量占比（%）		
	2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度
SA9800系列	5.76	5.73	5.49	1,084	1,008	1,001	29.75	41.84	58.61
MyoTrac系列	4.80	4.96	5.26	742	401	90	20.36	16.65	5.27
瑞翼系列	2.60	2.18	2.26	1,818	1,000	617	49.89	41.51	36.12
电刺激类产品	3.99	4.13	4.31	3,644	2,409	1,708	100.00	100.00	100.00

报告期各期，SA9800 系列的销售均价分别为 5.49 万元、5.73 万元和 5.76 万元，基本保持稳定。

报告期各期，MyoTrac 系列的销售均价分别为 5.26 万元、4.96 万元和 4.80 万元，其中，2018 和 2019 年度销售均价下降，主要系配置较低编码器、售价较低版本的销量增加，销售占比提高，拉低了 2018 和 2019 年度 MyoTrac 系列的销售均价。

报告期各期，瑞翼系列的销售均价分别为 2.26 万元、2.18 万元和 2.60 万元，其中，2019 年度销售均价上升，主要系 2019 年，公司推出配置更高的 M4 50 版本，售价相对较高。M4 50 版本主要应用于月子会所、产后康复中心等院外机构，市场需求情况良好，销量快速增加，拉高了 2019 年度瑞翼系列的销售均价。

报告期各期，电刺激类产品的销售均价分别为 4.31 万元、4.13 万元和 3.99 万元，逐年小幅下降，主要系售价较低的瑞翼系列的销量逐年增长，销量占比逐年提升，拉低了电刺激类产品的销售均价所致。

2、磁刺激类产品

报告期各期，公司主要磁刺激类产品的销售均价、销售量情况如下：

项目	销售均价（万元）			销售量（台）			销量占比（%）		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经颅磁刺激仪	15.70	16.06	15.37	252	176	83	61.46	70.68	86.46
盆底功能磁刺激仪	18.63	17.80	16.61	158	73	13	38.54	29.32	13.54
磁刺激类产品	16.83	16.57	15.54	410	249	96	100.00	100.00	100.00

报告期各期，经颅磁刺激仪的销售均价分别为 15.37 万元、16.06 万元和 15.70 万元，其中，2018 年度销售均价较 2017 年度上升，主要系公司经颅磁刺激仪市场竞争力较强，市场需求良好，公司提高产品销售单价所致；2019 年度销售均价较 2018 年度下降，主要系 2019 年度，公司输出频率较高、售价较高的 Magneuro100 版本的销售占比下降所致。

报告期各期，盆底功能磁刺激仪的销售均价分别为 16.61 万元、17.80 万元和 18.63 万元，逐年上升，主要系输出频率较高、售价较高的 Magneuro60F 版本的销售占比上升所致。

报告期各期，公司磁刺激类产品的销售均价分别为 15.54 万元、16.57 万元和 16.83 万元，逐年上升，主要系售价较高的盆底功能磁刺激仪的销量增加，销量占比提高所致。

3、电生理类产品

报告期各期，公司主要电生理类产品的销售均价、销售数量情况如下：

项目	销售均价（万元）			销售量（台）			销量占比（%）		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
团体生物反馈仪	9.97	10.64	9.82	193	148	147	53.46	55.02	55.68
表面肌电分析系统	14.36	14.10	13.85	36	32	30	9.97	11.90	11.36
多参数生物反馈仪	6.89	7.15	7.07	132	89	87	36.57	33.09	32.95
电生理类产品	9.28	9.90	9.37	361	269	264	100.00	100.00	100.00

报告期各期，团体生物反馈仪的销售均价分别为 9.82 万元、10.64 万元和 9.97

万元，其中，2018 年度销售均价较 2017 年度上升，主要系 2017 年度公司销售了 14 台低配置版的团体生物反馈仪，2018 年度无此版本的产品销售；2019 年度销售均价较 2018 年度下降，主要系 2019 年度，配置头带较少、售价较低的 FreedMind-G4 版本的销量增加，销售占比上升。

报告期各期，表面肌电分析系统的销售均价分别为 13.85 万元、14.10 万元和 14.36 万元，基本保持稳定。

报告期各期，多参数生物反馈仪的销售均价分别为 7.07 万元、7.15 万元和 6.89 万元，其中，2019 年度销售均价较 2018 年度下降，主要系 2019 年度，配置传感器较多、售价较高的 Infiniti3000C 版本的销售占比下降所致。

报告期各期，公司电生理类产品的销售均价分别为 9.37 万元、9.90 万元和 9.28 万元。2018 年电生理类产品的销售均价为 9.90 万元，较 2017 年增加 0.53 万元，主要系 2018 年度公司生物反馈仪、表面肌电分析系统及多参数生物反馈仪的销售均价小幅上升所致；2019 年电生理类产品的销售均价为 9.28 万元，较 2018 年下降 0.62 万元，主要系（1）2019 年团体生物反馈仪和多参数生物反馈仪的销售均价小幅下降；（2）2019 年售价较高的表面肌电分析系统的销售占比下降。

二、结合磁刺激类产品的技术优势、市场需求情况、销售推广方式等详细分析报告期内销量爆发式增长的原因、合理性，预计该产品未来销量和销售价格变动趋势

报告期内，公司磁刺激类产品收入呈持续、快速增长的趋势，主要受益于磁刺激康复医疗器械市场的持续快速增长，以及公司在技术、营销等方面的竞争优势，具体驱动因素如下：

1、快速发展的市场

磁刺激技术是继电刺激技术之后发展起来并逐步得到应用的新型康复医疗技术。在中国，磁刺激康复医疗器械市场起步较晚，2016 年前后才逐步规模化推广，产品以经颅磁刺激仪、盆底功能磁刺激仪为主，临床主要应用于精神康复、神经康复和盆底及产后康复领域。根据 Frost&Sullivan 数据显示，2014~2018 年，

中国磁刺激康复医疗器械市场规模从 0.4 亿元增长至 2018 年 2.2 亿元，复合年增长率达 53.1%。

2、领先的技术优势

在磁刺激领域，公司是国内少数完全自主研发的企业。公司自主研发的高效风冷技术和变频控制技术，使磁刺激产品能够满足 24 小时不停歇的使用需要；自主研发的无线双通道 MEP 技术以及无线磁触发技术，利用磁场输出同步触发 MEP 进行肌电诱发电位采集，使磁刺激产品在低于 100 μ s 触发延时的情形下有效减小工频干扰的影响，保证肌电诱发电位的实时性采集；自主研发的小型化高压医用电源，使磁刺激产品能够满足连续 100Hz 高脉冲频率、6Tesla 高磁场强度的输出要求；此外，公司拥有高强度磁体线圈设计技术、小型化磁刺激平台等代表磁刺激前沿的核心技术。同时，随着脑深部磁刺激技术和精确定位技术成为未来发展趋势，公司也正在研发磁聚焦技术、自动控制机械臂跟踪技术、基于影像的导航定位技术。

公司磁刺激产品主要技术参数在行业处于行业领先地位，具体对比情况如下：

主要技术参数	公司技术水平	行业领先水平	公司技术水平在行业所处位置
磁感应强度	6Tesla	1Tesla/1.5Tesla 4.3Tesla/6Tesla	行业领先
刺激频率	0.01-100Hz	0.1-30Hz/0-100Hz	行业领先
脉冲宽度	340 $\pm$ 20 μ s	185 μ s/300 μ s 324 μ s/340 $\pm$ 20 μ s	行业领先
冷却系统	风冷	风冷 液冷 静态冷却	行业领先
多线圈技术	4 通道	1 通道，2 通道	行业领先
运动阈值确定方法	运动阈值自动测定	运动阈值手动计算 肉眼观察确定运动 阈值 肉眼观察自动计算	行业领先
运动诱发电位仪传输方式	无线	有线/个别无线	行业领先

受益于长期技术积累，2016 年公司研发团队实现了在磁刺激技术方面的突破，推出经颅磁刺激仪，具有无创、无痛、非侵入式的特性，用于心境低落、焦虑、失眠及脑卒中后遗症等症状的康复治疗；2017 年公司推出了盆底功能磁刺激仪，通过增强盆底肌肉力量和调控盆底神经系统，促进盆底神经重塑、增加血液循环、锻炼盆底肌肉。同时，公司不断根据市场需求，不断推出不同型号的经颅磁刺激仪和盆底功能磁刺激仪，以满足终端客户的不同需求。

3、完善的营销网络

公司磁刺激产品采用经销为主的销售模式，由公司通过买断式经销方式将产品销售给合格经销商，再由经销商将产品销售至医院等终端客户。报告期内，公司建立一套以经销商为主体的、覆盖全国的销售网络体系，与全国数百家经销商形成了广泛而稳固的合作伙伴关系，搭建起完善的产品营销网络体系。

公司磁刺激产品的终端客户与电刺激、电生理类产品部分重合，可以快速通过遍布全国的销售网络进行市场推广和产品销售，同时公司磁刺激产品与电刺激、电生理类产品具有协同效应，可以一起组合搭配为客户在康复医疗领域提供全面的解决方案，如在盆底及产后康复领域，公司形成了集盆底表面肌电定量评估、生物反馈治疗、电刺激治疗、磁刺激治疗和产后心理干预等一体的全面康复整体解决方案。公司覆盖全国的销售网络体系能将公司磁刺激产品快速推向市场，为公司磁刺激类产品销量的快速增长提供了保障。

综上，2016 年前后磁刺激康复医疗器械市场才逐步规模化推广，并快速增长；技术上的优势使公司不断推出适用的磁刺激产品，不断扩大产品的应用领域和终端患者的覆盖范围；完善的销售网络及产品协调效应能快速将产品推向市场。以上三点，分别为磁刺激产品的快速增长提供了前提、基础和保障，共同促进了磁刺激类产品的快速增长，报告期内磁刺激类产品销量爆发式增长具有合理性。

根据 Frost&Sullivan 数据显示，未来伴随适应症患者人群不断增长、康复治疗意识的提升、盆底磁刺激等新的临床运用的积极拓宽、行业规范化以及治疗标准化等有利因素的推动，中国磁刺激康复医疗器械市场将继续保持快速增长，预计将以 52.0% 的复合年增长率增长至 2023 年 17.8 亿元，公司预计未来磁刺激类

产品的销量将继续增长。目前公司正在开发和改进第一代磁刺激仪，并开发下一代磁刺激仪，随着产品配置不断改进和优化，公司预计未来磁刺激类产品的销售价格将小幅增长。

三、分析耗材销售数量与主要产品的销售变动情况是否匹配。

报告期内，公司耗材及配件销售明细情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电极类	4,479.07	82.45%	2,591.05	81.20%	1,720.84	75.42%
盆底肌肉康复器	467.15	8.60%	302.59	9.48%	256.98	11.26%
其他	486.47	8.95%	297.18	9.31%	304.00	13.32%
合计	5,432.69	100.00%	3,190.83	100.00%	2,281.82	100.00%

公司耗材主要由电极和盆底肌肉康复器组成。报告期各期，电极和盆底肌肉康复器的销售额分别为 1,977.82 万元、2,893.64 万元和 4,946.22 万元，占各年度耗材及配件销售金额的比例分别为 86.68%、90.68%和 91.05%。

1、电极

电极主要应用于盆底及产后康复电刺激类设备。报告期各期，电极与存量设备的匹配关系如下：

项目	2019 年度 /2019 年末	2018 年度 /2018 年末	2017 年度 /2017 年末
电极本年度销售数量（件）	1,526,109	899,471	631,752
设备年末存量（台）	6,562	4,315	2,867
电极本年度销售数量与存量设备数量的比例	280.61	250.48	267.01

注：存量设备数量=（期初存量设备+期末存量设备）/2

报告期各期，电极与存量设备的比例分别为 267.01、250.48 和 280.61，基本保持稳定。

2、盆底肌肉康复器

公司盆底肌肉康复器可单独使用，不需要搭配设备使用，与设备的销售数量及存量无直接匹配关系。报告期内，公司盆底肌肉康复器的销售数量分别为 38,235 件、47,390 件和 74,015 件，逐年增长。

综上，报告期内，公司主要耗材的销售数量随公司设备累计销售数量的增长而持续增长，其中电极销售数量与设备的销售变动情况相匹配，盆底肌肉康复器不需要搭配设备使用，与设备的销售数量及存量无直接匹配关系。

17.3 关于认知功能障碍治疗软件销售

招股说明书披露，发行人报告期内认知功能障碍治疗软件销售收入为 46.15 万元、113.00 万元、689.46 万元、482.05 万元。

请发行人说明：认知功能障碍治疗软件报告期内销售增速较快的原因，该产品的销售方式、销售对象，是否需配合其他硬件产品使用。

回复：

报告期各期，公司认知功能障碍治疗软件销售收入分别为 113.00 万元、689.46 万元和 1,429.98 万元，逐年快速增长，主要系：（1）认知功能障碍治疗软件应用于精神科、心理科、老年科、康复科、神经内科、儿保科等，用于轻度认知功能障碍的辅助治疗，应用的领域和覆盖的患者的范围较广，有一定的市场需求；（2）公司认知功能障碍治疗软件是国内同类产品中首次完成经食品药品监督管理局批准的临床试验，并取得医疗器械注册证的产品；（3）公司销售网络完善，可以快速通过现有的销售网络进行销售。

报告期内，公司认知功能障碍治疗软件主要通过经销模式进行销售，终端客户主要为综合医院、专科医院等，该软件需要搭配电脑主机、电脑显示器、打印机、触屏一体机、路由器等硬件整体进行销售。

17.4 关于收入季节性特征

2016 年至 2018 年，公司下半年主营业务收入占比通常高于上半年。2016 年至 2018 年，公司下半年主营业务收入占比分别为 57.31%、59.48%和 57.50%，基本保持稳定。

请发行人结合公司产品的下游客户、销售模式等进一步说明销售收入季节性的原因，与同行业可比公司是否一致。

回复：

报告期内，公司主营业务收入的季度销售情况如下：

单位：万元

季度	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	5,893.92	18.59%	3,576.52	17.35%	2,823.13	19.71%
二季度	8,043.78	25.37%	5,186.24	25.15%	2,978.93	20.80%
三季度	8,467.70	26.71%	6,171.58	29.93%	3,570.79	24.93%
四季度	9,297.17	29.33%	5,684.42	27.57%	4,948.14	34.55%
合计	31,702.58	100.00%	20,618.76	100.00%	14,321.00	100.00%

报告期各期，公司下半年主营业务收入占比分别为 59.48%、57.50%和 56.04%，下半年主营业务收入占比高于上半年，主要原因为公司采用经销为主的销售模式，由公司通过买断式经销方式将产品销售给合格经销商，再由经销商将产品销售至终端客户，且公司收入 65%以上需安装验收后确认收入，受终端客户的预算管理制度，元旦、春节放假以及假期前后交通快递物流不便的影响，公司一季度收入占比一般较低，导致上半年的收入占比较低。

2017 和 2018 年度，公司主营业务收入季节性分布与同行业可比公司对比情况如下：

年度	季度	普门科技	心脉医疗	爱朋医疗	迈瑞医疗	平均值	伟思医疗
2018 年度	一季度	18.67%	28.83%	18.21%	23.53%	22.31%	17.35%
	二季度	26.59%	23.46%	25.97%	25.97%	25.50%	25.15%
	三季度	23.73%	22.08%	23.50%	25.24%	23.64%	29.93%
	四季度	31.01%	25.63%	32.32%	25.26%	28.56%	27.57%
2017 年度	一季度	20.84%	27.42%	18.37%	24.12%	22.69%	19.71%
	二季度	25.69%	22.51%	23.77%	24.89%	24.22%	20.80%
	三季度	24.84%	21.15%	22.62%	25.68%	23.57%	24.93%

	四季度	28.63%	28.92%	35.24%	25.32%	29.53%	34.55%
--	-----	--------	--------	--------	--------	--------	--------

注：同行业上市公司尚未披露 2019 年年报。

2017、2018 年度，国内同行业上市公司下半年的收入占比的平均值分别为 53.10%、52.20%，与公司下半年的收入占比无重大差异。

17.5 关于销售模式

招股说明书披露，发行人销售模式包括经销模式、电话、电商及直销模式。

请发行人：（1）按照以上销售模式分别披露报告期内各销售模式下的收入金额及构成情况，并分析变动产生的原因；（2）补充披露电商模式下发行人与电商的合作模式，电商是否备有发行人库存，产品的收入确认时点。

请发行人按照产品类别，列表说明报告期内同一产品在不同销售模式下的销售数量和平均单价与毛利率对比情况，并分析差异产生的原因及合理性。

回复：

一、按照以上销售模式分别披露报告期内各销售模式下的收入金额及构成情况，并分析变动产生的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式构成情况”补充披露如下：

“报告期内，公司主营业务收入的销售模式的具体情况如下：

单位：万元

模式	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销模式	31,413.77	99.09%	20,511.88	99.48%	13,706.55	95.71%
直销模式	288.81	0.91%	105.97	0.51%	127.96	0.89%
电商模式	-	-	-	-	223.50	1.56%
电话模式	-	-	0.92	0.01%	262.98	1.84%
合计	31,702.58	100.00%	20,618.76	100.00%	14,321.00	100.00%

报告期内，公司主要以经销模式为主，随着公司经营规模的扩大，公司经销收入逐年增长，报告期各期，公司经销收入分别为 13,706.55 万元、20,511.88 万元和 31,413.77 万元，占主营业务收入的比例分别为 95.71%、99.48%和 99.09%，其中，2018 和 2019 年度占比上升，主要系公司调整产品结构，通过电话、电商模式销售的微电流刺激仪逐年减少所致。

报告期各期，公司直销收入分别为 127.96 万元、105.97 万元和 288.81 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.89%、0.51%和 0.91%，销售收入和收入占比均较小。

报告期内，公司通过电话、电商模式销售的产品主要为微电流刺激仪。报告期各期，公司电话和电商模式的合计销售收入分别为 486.48 万元、0.92 万元和 0.00 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.40%、0.01%和 0.00%，销售收入和收入占比逐年下降，主要系 2017 年起，公司调整了产品结构，逐步降低微电流刺激仪的销售所致。”

二、补充披露电商模式下发行人与电商的合作模式，电商是否备有发行人库存，产品的收入确认时点。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式构成情况”补充披露如下：

“电商模式下，公司与电商的合作模式分为三种，具体情况如下：

模式	内容	电商是否备货	收入确认时点	主要合作电商名称
旗舰店+电商备库存	公司在电商平台上开立官方旗舰店进行产品销售，电商平台配有公司库存，由电商平台发货，公司开票，电商平台按照订单进行结算	是	官方旗舰店收到订单并发货给最终客户，最终客户签收订单结束后进行确认	京东
旗舰店+电商不备库存	公司在电商平台上开立官方旗舰店进行产品销售，电商平台无公司库存，由公司发货并开票给最终客户发行，电商平台按照订单进行结算费用	否	公司收到网上商城订单后发货给最终客户，最终客户签收订单后进行收入确认	一号店、苏宁

电商自营+电商备库存	电商平台与公司采取自营销售的合作代销模式，即由公司先发送一批货到电商平台仓库，最终客户从电商平台采购产品，由电商平台发货并开票，电商平台与公司按照每台固定金额进行月结并由公司开票给电商平台	是	公司收到电商平台结算清单并开票后，进行收入确认	亚马逊
------------	--	---	-------------------------	-----

”

三、请发行人按照产品类别，列表说明报告期内同一产品在不同销售模式下的销售数量和平均单价与毛利率对比情况，并分析差异产生的原因及合理性

1、电刺激类

报告期内，电刺激类产品主要采用经销模式进行销售，直销模式的销售数量较小，无电话和电商模式销售，具体情况如下：

项目	模式	2019 年度	2018 年度	2017 年度
数量（台）	经销模式	3,622	2,405	1,697
	直销模式	22	4	11
	销量总计	3,644	2,409	1,708
单价（万元）	经销模式	3.99	4.12	4.30
	直销模式	4.42	7.51	5.19
	平均单价	3.99	4.13	4.31
毛利率	经销模式	73.41%	74.93%	74.99%
	直销模式	76.51%	78.82%	77.82%
	电刺激类毛利率	73.43%	74.94%	75.01%

报告期各期，公司直销产品的具体型号不同，产品单价存在一定波动，但毛利率总体保持稳定。

2、磁刺激类

报告期内，磁刺激类产品主要采用经销模式进行销售，直销模式的销售数量较小，无电话和电商模式销售，具体情况如下：

项目	模式	2019 年度	2018 年度	2017 年度
数量（台）	经销模式	406	248	96
	直销模式	4	1	-
	销量总计	410	249	96
单价（万元）	经销模式	16.84	16.56	15.54
	直销模式	15.19	17.95	-
	平均单价	16.83	16.57	15.54
毛利率	经销模式	83.27%	82.30%	82.59%
	直销模式	83.50%	85.41%	-
	磁刺激类毛利率	83.27%	82.32%	82.59%

报告期各期，公司直销产品的具体型号不同，产品单价存在一定波动，但毛利率总体保持稳定。

3、电生理类

报告期内，电生理类产品主要采用经销模式进行销售，直销模式的销售数量较小，无电话和电商模式销售，具体情况如下：

	模式	2019 年度	2018 年度	2017 年度
数量（台）	经销模式	354	267	264
	直销模式	7	2	-
	销量总计	361	269	264
单价（万元）	经销模式	9.30	9.91	9.37
	直销模式	8.35	8.28	-
	平均单价	9.28	9.90	9.37
毛利率	经销模式	75.02%	76.12%	75.59%
	直销模式	66.17%	63.70%	-
	电生理类毛利率	74.87%	76.05%	75.59%

2018 和 2019 年，公司直销模式的销售单价和毛利率低于经销模式的销售单价和毛利率，主要系公司直销的产品主要为多参数生物反馈仪，销售单价和毛利率相对较低。

4、微电流刺激仪

报告期内，微电流刺激仪主要采用经销、电话和电商模式进行销售，具体情况如下：

项目	模式	2019 年度	2018 年度	2017 年度
数量（台）	经销模式	69	-	456
	直销模式	-	-	4
	电话模式	-	2	459
	电商模式	-	-	375
	销量总计	69	2	1,294
单价（元）	经销模式	1,155.17	-	2,930.10
	直销模式	-	-	4,423.08
	电话模式	-	4,974.36	5,185.40
	电商模式	-	-	5,173.32
	平均单价	1,155.17	4,974.36	4,384.78
毛利率	经销模式	18.41%	-	62.30%
	直销模式	-	-	75.91%
	电话模式	-	72.61%	78.94%
	电商模式	-	-	78.56%
	微电流刺激仪 毛利率	18.41%	72.61%	74.88%

在电话、电商模式下，公司直接面对终端个人客户，销售单价和毛利率高于经销模式。2019 年，经销的销售单价、毛利率下降，主要系 2019 年公司清理库存，售价较低所致。

17.6 关于其他业务收入

招股说明书披露，报告期内发行人其他业务收入金额为 58.08 万元、128.52 万元、159.39 万元、73.77 万元，其他业务收入主要为服务收入。

请发行人补充披露其他业务收入的类型、金额及构成，发行人提供服务的主要内容、服务对象，收入确认的具体方法与时点。

回复：

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“1、营业收入构成及变动分析”补充披露如下：

“报告期内，其他业务收入的明细情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
技术服务收入	134.94	99.75	84.88
产品维修收入	49.80	59.64	43.63
合计	184.74	159.39	128.52

报告期各期，公司其他业务收入分别为 128.52 万元、159.39 万元和 184.74 万元，主要为公司提供技术服务和产品维修服务的产生的收入。

报告期内，公司其他业务收入的主要内容、服务对象和收入确认的具体方法与时点的情况如下：

项目	主要内容	服务对象	收入确认方法与时点
技术服务收入	培训、提供技术咨询	经销商、终端客户和医生、护士等	完成培训或技术服务时
产品维修收入	提供保质期外维修服务	经销商和终端客户	完成维修服务时

”

17.7 请保荐机构和申报会计师对以上 17.1-17.6 事项核查并发表明确意见，说明对发行人销售收入截止性测试的具体过程及结论，并说明发行人是否存在跨期确认收入情形。

回复：

一、请保荐机构和申报会计师对以上 17.1-17.6 事项核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

2、获取并查阅公司的销售合同、劳务合同等，了解相关交易条款，包括风险转移条款、交货及运输条款、退换货条款、劳务提供条款等，以评价发行人收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

3、对报告期内各年度销售收入实施分析性复核程序，关注销售收入的产品结构、客户构成变动分析、价格及销售量变动分析，关注不同销售模式下的收入构成，关注收入的季节性波动，进行月度收入的波动分析等。

4、针对报告期内发生的其他业务收入，访谈公司财务部负责人，了解其他业务收入的类型及收入确认方法，获取并查阅公司与收入确认相关的原始单据，核查公司针对维修服务收入、技术服务收入的确认情况。

5、进行收入截止性测试，根据合同约定是否需要安装检查相应的支持性文件，包括销售订单、销售出库单、第三方货运单据、销售发票、终端客户验收报告或签收单据等，以评价接近资产负债表日前后的收入是否记录于正确的会计期间。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人已披露的主要产品的销售数量、销售价格、季节性变动情况、不同销售模式的收入情况以及其他业务收入的类型、金额等信息，在重大方面与我们所了解的情况一致。发行人收入确认方法及时点恰当，符合企业会计准则的相关规定，不存在跨期确认收入的情形。

二、说明对发行人销售收入截止性测试的具体过程及结论，并说明发行人是否存在跨期确认收入情形

选取接近报告期末及下一报告期初的交易记录，根据合同约定是否需要安装检查相应的支持性文件，包括销售订单、销售出库单、第三方货运单据、销售发票、终端客户验收报告或签收单据等，以评价接近资产负债表日前后的收入是否记录于正确的会计期间。

经执行截止测试，报告期内，公司需要安装设备均以验收报告作为收入确认的依据，非安装的设备或耗材及配件以签收单作为收入确认的依据，收入均记录在正确的会计期间，不存在跨期确认收入情形。

18、关于成本、毛利率

18.1 关于成本

报告期内，公司主营业务成本中直接材料占比超过 90%，直接人工、制造费用占比较低。同时，根据招股说明书披露，对于塑胶件、医用配件、PCBA 等部分原材料，公司会要求外协供应商根据公司提供的设计图纸、技术指标和品质要求完成定制生产。

请发行人说明：（1）按照主要产品型号分产品说明主要产品单价、单位成本、毛利，成本波动以及变化的原因，成本同收入波动的匹配情况，是否与发行人业务和行业变化相匹配；（2）主要产品的单位成本，结合成本构成情况分析单位成本波动的原因以及合理性；（3）结合同行业上市公司相同和类似产品成本结构、单位成本情况进一步分析披露发行人成本结构和波动合理性；（4）成本的归集是否完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确；（5）发行人主要生产依赖外协，但制造费用占比较低的原因、合理性，报告期内外协成本明细；（6）报告期新增产品的成本情况。

回复：

一、按照主要产品型号分产品说明主要产品单价、单位成本、毛利，成本波动以及变化的原因，成本同收入波动的匹配情况，是否与发行人业务和行业变化相匹配

（一）电刺激类产品

报告期内，公司主要电刺激类产品的产品单价、单位成本和单位毛利情况如下：

项目	产品单价（万元）			单位成本（万元）			单位毛利（万元）		
	2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度
SA9800 系列	5.76	5.73	5.49	1.69	1.45	1.39	4.07	4.28	4.10
MyoTrac 系列	4.80	4.96	5.26	1.35	1.32	1.33	3.45	3.64	3.93
瑞翼系列	2.60	2.18	2.26	0.57	0.50	0.54	2.04	1.67	1.72
电刺激类产品	3.99	4.13	4.31	1.06	1.03	1.08	2.93	3.09	3.23

报告期各期，SA9800 系列的单位成本分别为 1.39 万元、1.45 万元和 1.69 万元，逐年上升，主要系部分 SA9800 系列产品进行升级，配置更高的推车，更换部分部件，导致单位成本上升。

报告期各期，MyoTrac 系列的单位成本分别为 1.33 万元、1.32 万元和 1.35 万元，基本保持稳定。

报告期各期，瑞翼系列的单位成本分别为 0.54 万元、0.50 万元和 0.57 万元，总体保持稳定，其中，2019 年度单位成本较 2018 年度上升，主要系 2019 年度，配置更高的 M4 50 等版本上市，单位成本较高，拉高了瑞翼系列的单位成本。

报告期各期，公司主要电刺激类产品的单位成本、销售量及销量占比的情况如下：

项目	单位成本（万元）			销售量（台）			销量占比（%）		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SA9800 系列	1.69	1.45	1.39	1,084	1,008	1,001	29.75	41.84	58.61
MyoTrac 系列	1.35	1.32	1.33	742	401	90	20.36	16.65	5.27
瑞翼系列	0.57	0.50	0.54	1,818	1,000	617	49.89	41.51	36.12
电刺激类产品	1.06	1.03	1.08	3,644	2,409	1,708	100.00	100.00	100.00

报告期各期，电刺激类产品的单位成本分别为 1.08 万元、1.03 万元和 1.06 万元，其中，2018 年度单位成本较 2017 年度下降，主要系：（1）单位成本较低的瑞翼系列销量增加，销量占比提高；（2）瑞翼系列单位成本下降；2019 年度单位成本较 2018 年度上升，主要系 SA9800 系列和瑞翼系列单位成本上升。

报告期内，公司主要电刺激类产品成本同收入波动的匹配情况如下：

项目	单位成本较上年度变化（%）		销售单价较上年度变化（%）		单位成本变化与销售单价变化的差额（%）	
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
SA9800 系列	16.69	4.35	0.47	4.40	16.22	-0.05

MyoTrac 系列	1.93	-0.77	-3.35	-5.56	5.28	4.80
瑞翼系列	12.65	-6.25	19.48	-3.62	-6.83	-2.63
电刺激类产品	2.43	-3.94	-3.39	-4.22	5.82	0.28

2018 年度，SA9800 系列单位成本变化与销售单价变化的差额为-0.05%，匹配性较好；2019 年度，SA9800 系列单位成本变化与销售单价变化的差额为 16.22%，主要系公司提高部分 SA9800 系列产品的配置，单位成本上升，但未同比提高售价所致。

2018 年度，MyoTrac 系列单位成本变化与销售单价变化的差额为 4.80%，基本匹配；2019 年度，MyoTrac 系列单位成本变化与销售单价变化的差额为 5.28%，单位成本和销售单价未同方向变动，主要系：（1）2019 年度，配置较低编码器、售价较低版本的销售占比上升，导致销售均价小幅下降；（2）部分 MyoTrac 系列产品更换更高功能的推车等部件，单位直接材料上升，抵减了配置较低编码器、单位成本较低版本销售占比上升的影响，导致单位成本小幅上升。

2018 和 2019 年度，瑞翼系列单位成本变化与销售单价变化的差额分别为 -2.63%和-6.83%，基本匹配。

（二）磁刺激类产品

报告期内，公司主要磁刺激类产品的产品单价、单位成本和单位毛利情况如下：

项目	产品单价（万元）			单位成本（万元）			单位毛利（万元）		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经颅磁刺激仪	15.70	16.06	15.37	2.50	2.65	2.60	13.20	13.40	12.77
盆底功能磁刺激仪	18.63	17.80	16.61	3.32	3.60	3.40	15.31	14.21	13.21
磁刺激类产品	16.83	16.57	15.54	2.82	2.93	2.70	14.01	13.64	12.83

报告期各期，经颅磁刺激仪的单位成本分别为 2.60 万元、2.65 万元和 2.50 万元，总体保持稳定，其中，2019 年度单位成本较 2018 年度下降，主要系 2019 年度公司优化采购，推车等部件的采购成本下降。

报告期各期，盆底功能磁刺激仪的单位成本分别为 3.40 万元、3.60 万元和 3.32 万元，其中，2018 年度单位成本较 2017 年度上升，主要系输出频率较高、单位成本较高的 Magneuro60F 版本销量增加，销售占比提高；2019 年度单位成本较 2018 年度下降，主要系 2019 年度公司优化采购，座椅、推车等部件的采购成本下降。

报告期各期，公司主要磁刺激类产品的单位成本、销售量及销量占比的情况如下：

项目	单位成本（万元）			销售量（台）			销量占比（%）		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经颅磁刺激仪	2.50	2.65	2.60	252	176	83	61.46	70.68	86.46
盆底功能磁刺激仪	3.32	3.60	3.40	158	73	13	38.54	29.32	13.54
磁刺激类产品	2.82	2.93	2.70	410	249	96	100.00	100.00	100.00

报告期各期，磁刺激类的单位成本分别为 2.70 万元、2.93 万元和 2.82 万元，其中，2018 年度单位成本较 2017 年度小幅上升，主要系单位成本较高的盆底功能磁刺激仪的销量增加，销量占比提高；2019 年度单位成本较 2018 年度小幅下降，主要系 2019 年度，公司优化采购，经颅磁刺激仪和盆底功能磁刺激仪的单位成本下降。

报告期内，公司主要磁刺激类产品成本同收入波动的匹配情况如下：

项目	单位成本较上年度变化（%）		销售单价较上年度变化（%）		单位成本变化与销售单价变化的差额（%）	
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
经颅磁刺激仪	-5.83	2.24	-2.22	4.46	-3.61	-2.22
盆底功能磁刺激仪	-7.68	5.76	4.64	7.16	-12.32	-1.40
磁刺激类产品	-3.92	8.33	1.57	6.62	-5.49	1.71

2018 和 2019 年度，经颅磁刺激仪单位成本变化与销售单价变化的差额分别为-2.22%和-3.61%，匹配性较好；

2018 年度，盆底功能磁刺激仪单位成本变化与销售单价变化的差额为-1.40%，匹配性较好；2019 年度，盆底功能磁刺激仪单位成本变化与销售单价变化的差额为-12.32%，主要系：（1）2019 年度，售价较高的 Magneuro60F 版本销售占比提高，导致盆底功能磁刺激仪销售均价上升；（2）公司优化采购，座椅、推车等部件的采购成本下降，导致单位成本下降。

（三）电生理类产品

报告期内，公司主要电生理类产品的产品单价、单位成本和单位毛利情况如下：

项目	产品单价（万元）			单位成本（万元）			单位毛利（万元）		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
团体生物反馈仪	9.97	10.64	9.82	1.81	1.90	1.82	8.16	8.74	8.00
表面肌电分析系统	14.36	14.10	13.85	4.01	3.90	4.01	10.35	10.19	9.83
多参数生物反馈仪	6.89	7.15	7.07	2.64	2.60	2.48	4.24	4.55	4.59
电生理类产品	9.28	9.90	9.37	2.33	2.37	2.29	6.95	7.53	7.08

报告期各期，团体生物反馈仪的单位成本分别为 1.82 万元、1.90 万元和 1.81 万元，其中，2018 年度单位成本较 2017 年度上升，主要系 2017 年公司销售了 14 台配置较低的定制版团体生物反馈仪，单位成本较低，拉低了 2017 年度团体生物反馈仪的单位成本，2018 年度，公司无此版本的产品销售；2019 年度单位成本较 2018 年度下降，主要系 2019 年度公司优化产品组装和测试流程，生产工时下降，导致直接人工和制造费用减少，单位成本相应下降所致。

报告期各期，表面肌电分析系统的单位成本分别为 4.01 万元、3.90 万元和 4.01 万元，基本稳定，其中，2018 年度单位成本较低，主要系表面肌电分析系统的部分部件为进口件，2018 年度进口汇率下降，导致单位成本小幅下降。

报告期各期，多参数生物反馈仪的单位成本分别为 2.48 万元、2.60 万元和 2.64 万元，其中，2018 年度单位成本较 2017 年度上升，主要系配置传感器较多、单位成本较高的 Infiniti 3000C 版本销量增加，销量占比提高。

报告期各期，公司主要电生理类产品的单位成本、销售量及销量占比的情况

如下：

项目	单位成本（万元）			销售量（台）			销量占比（%）		
	2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度
团体生物反馈仪	1.81	1.90	1.82	193	148	147	53.46	55.02	55.68
表面肌电分析系统	4.01	3.90	4.01	36	32	30	9.97	11.90	11.36
多参数生物反馈仪	2.64	2.60	2.48	132	89	87	36.57	33.09	32.95
电生理类产品	2.33	2.37	2.29	361	269	264	100.00	100.00	100.00

报告期各期，电生理类产品的单位成本分别为 2.29 万元、2.37 万元和 2.33 万元，其中，2018 年度单位成本较 2017 年度上升，主要系团体生物反馈仪和多参数生物反馈仪的单位成本上升；2019 年度单位成本较 2018 年度下降，主要系团体生物反馈仪的单位成本下降。

报告期内，公司主要电生理类产品成本同收入波动的匹配情况如下：

项目	单位成本较上年度变化（%）		销售单价较上年度变化（%）		单位成本变化与销售单价变化的差额（%）	
	2019 年	2018 年	2019 年	2018 年	2019 年	2018 年
团体生物反馈仪	-5.03	4.54	-6.30	8.36	1.28	-3.83
表面肌电分析系统	2.70	-2.73	1.85	1.82	0.85	-4.55
多参数生物反馈仪	1.73	4.76	-3.70	1.19	5.42	3.57
电生理类产品	-1.63	3.67	-6.24	5.63	4.61	-1.96

2018 和 2019 年度，团体生物反馈仪单位成本变化与销售单价变化的差额分别为-3.83%和 1.28%，匹配性较好。

2018 和 2019 年度，表面肌电分析系统单位成本变化与销售单价变化的差额分别为-4.55%和 0.85%，匹配性较好。

2018 年度，多参数生物反馈仪单位成本变化与销售单价变化的差额为 3.57%，匹配性较好；2019 年度，多参数生物反馈仪单位成本变化与销售单价变

化的差额为 5.42%，单位成本和销售单价未同方向变动，主要系：（1）配置传感器较多、售价较高的 Infiniti3000C 版本的销售占比下降，导致销售单价小幅下降；（2）多参数生物反馈仪所需软件的生产人员在 2019 年 1-4 月生产的软件数量较少，分摊了较多直接人工和制造费用，抵减了单位成本较高的 Infiniti3000C 版本的销售占比下降的影响，导致单位成本小幅上升。

二、主要产品的单位成本，结合成本构成情况分析单位成本波动的原因以及合理性

（一）主要产品单位成本变动情况、主要产品单位成本构成明细及主要产品单位成本构成占比

1、主要产品单位成本变动情况

单位：万元

产品大类	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		平均单位成本	变动率	平均单位成本	变动率	平均单位成本
电刺激类	SA9800 系列	1.69	16.69%	1.45	4.35%	1.39
	MyoTrac 系列	1.35	1.93%	1.32	-0.77%	1.33
	瑞翼系列	0.57	12.65%	0.50	-6.25%	0.54
	电刺激类产品	1.06	2.43%	1.03	-3.94%	1.08
磁刺激类	经颅磁刺激仪	2.5	-5.83%	2.65	2.24%	2.60
	盆底功能磁刺激仪	3.32	-7.68%	3.60	5.76%	3.40
	磁刺激类产品	2.82	-3.92%	2.93	8.33%	2.70
电生理类	团体生物反馈仪	1.81	-5.03%	1.90	4.54%	1.82
	表面肌电分析系统	4.01	2.70%	3.90	-2.73%	4.01
	多参数生物反馈仪	2.64	1.73%	2.60	4.76%	2.48
	电生理类产品	2.33	-1.63%	2.37	3.67%	2.29

2、主要产品单位成本构成明细

单位：万元

产品大	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
-----	----	---------	---------	---------

类		直接材料	直接人工	制造费用	直接材料	直接人工	制造费用	直接材料	直接人工	制造费用
电刺激类	SA9800 系列	1.64	0.04	0.01	1.38	0.05	0.02	1.33	0.04	0.02
	MyoTrac 系列	1.32	0.02	0.01	1.26	0.04	0.02	1.28	0.04	0.02
	瑞翼系列	0.49	0.06	0.01	0.41	0.07	0.03	0.41	0.09	0.04
	电刺激类产品	1.00	0.05	0.01	0.96	0.06	0.02	0.99	0.06	0.03
磁刺激类	经颅磁刺激仪	2.08	0.34	0.08	2.20	0.35	0.11	2.22	0.28	0.10
	盆底功能磁刺激仪	2.94	0.32	0.06	3.16	0.33	0.10	2.95	0.33	0.12
	磁刺激类产品	2.41	0.33	0.07	2.48	0.34	0.11	2.32	0.29	0.10
电生理类	团体生物反馈仪	1.57	0.19	0.05	1.50	0.29	0.11	1.23	0.43	0.16
	表面肌电分析系统	3.98	0.03	0.01	3.86	0.03	0.01	3.95	0.04	0.02
	多参数生物反馈仪	2.53	0.08	0.03	2.52	0.05	0.02	2.40	0.06	0.03
	电生理类产品	2.16	0.13	0.04	2.12	0.18	0.07	1.92	0.26	0.10

3、主要产品单位成本构成占比

产品大类	项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		直接材料占比 (%)	直接人工占比 (%)	制造费用占比 (%)	直接材料占比 (%)	直接人工占比 (%)	制造费用占比 (%)	直接材料占比 (%)	直接人工占比 (%)	制造费用占比 (%)
电刺激类	SA9800 系列	97.18	2.27	0.54	95.39	3.27	1.35	95.59	2.95	1.46
	MyoTrac 系列	97.92	1.68	0.40	95.74	3.02	1.24	95.79	2.85	1.36
	瑞翼系列	87.04	10.91	2.05	80.35	14.65	5.00	76.03	17.04	6.93
	电刺激类产品	94.66	4.43	0.91	92.42	5.52	2.06	92.08	5.48	2.44
磁刺激类	经颅磁刺激仪	83.15	13.77	3.08	82.74	13.03	4.23	85.37	10.94	3.69
	盆底功	88.50	9.57	1.94	87.93	9.17	2.90	86.72	9.78	3.51

	能 磁 刺 激 仪									
	磁刺激 类产品	85.58	11.86	2.56	84.61	11.64	3.75	85.60	10.74	3.66
电生 理类	团 体 生 物 反 馈 仪	86.83	10.58	2.59	79.03	15.32	5.64	67.44	23.64	8.91
	表 面 肌 电 分 析 系统	99.13	0.70	0.16	98.89	0.79	0.32	98.52	0.98	0.50
	多 参 数 生 物 反 馈 仪	95.92	3.01	1.07	97.04	2.06	0.90	96.66	2.28	1.06
	电 生 理 类产品	92.71	5.75	1.54	89.45	7.67	2.88	84.08	11.49	4.43

（二）主要产品的单位成本波动的原因以及合理性

报告期内，公司三大类产品的单位成本整体变化较小，总体保持稳定。报告期内，公司主要产品的单位成本主要由直接材料构成，单位成本的变化主要受直接材料波动的影响。报告期内，公司直接材料的变化主要受产品成本配置变化及产品结构变化的影响。报告期内，公司直接人工和制造费用占比相对较低，对单位成本的变化影响较小。公司按照生产工时分配直接人工和制造费用，报告期内，公司主要生产产品的生产流程、生产周期未发生重大变化，生产工时基本保持稳定。报告期内，公司直接人工和制造费用存在一定波动，主要系：（1）单位直接人工和制造费用有一定的规模效应，随着公司经营规模的扩大，单位直接人工和制造费用整体呈下降趋势；（2）报告期内，受各期忙闲不均、工艺优化、质量管控及人员分工变化的影响，部分产品的直接人工和制造费用存在一定波动。

报告期内，公司主要产品单位成本变化的具体情况如下：

1、电刺激

报告期各期，公司 SA9800 系列的单位成本分别为 1.39 万元、1.45 万元和 1.69 万元，逐年上升，主要系部分 SA9800 系列产品进行升级，配置更高的推车，更换部分部件，单位直接材料逐年提高。

报告期各期，MyoTrac 系列的单位成本分别为 1.33 万元、1.32 万元和 1.35

万元，其中，2019 年度单位成本较 2018 年度小幅上升，主要系部分 MyoTrac 系列产品进行升级，配置更高的推车，更换部分部件，单位直接材料提高。

报告期各期，瑞翼系列的单位成本分别为 0.54 万元、0.50 万元和 0.57 万元，总体保持稳定，其中，2019 年度单位成本上升，主要系 2019 年度，配置更高的 M4 50 等版本上市，单位直接材料较高，导致瑞翼系列单位直接材料上升。

2、磁刺激

报告期各期，经颅磁刺激仪的单位成本分别为 2.60 万元、2.65 万元和 2.50 万元，总体保持稳定，其中，2018 年度单位成本较 2017 年度小幅上升，主要系 2018 年度公司增加产品质量管控流程，生产工时增加，单位直接人工上升，由 0.28 万元增至 0.35 万元；2019 年度单位成本较 2018 年度下降，主要系 2019 年度公司优化采购，推车等部件的采购成本下降，单位直接材料下降。

报告期各期，盆底功能磁刺激仪的单位成本分别为 3.40 万元、3.60 万元和 3.32 万元，其中，2018 年度单位成本较 2017 年度上升，主要系输出频率较高、单位直接材料较高的 Magneuro60F 版本销量增加，销售占比提高，导致单位直接材料上升；2019 年度单位成本较 2018 年度下降，主要系 2019 年度公司优化采购，座椅、推车等部件的采购成本下降，单位直接材料下降。

3、电生理

报告期各期，团体生物反馈仪的单位成本分别为 1.82 万元、1.90 万元和 1.81 万元。报告期各期，团体生物反馈仪的单位直接人工分别为 0.43 万元、0.29 万元和 0.19 万元，单位制造费用分别为 0.16 万元、0.11 万元、0.05 万元，逐年下降，主要系报告期内，公司不断优化信号采集器的组装和测试的流程，生产工时下降，导致单位直接人工和单位制造费用下降。2018 年度，团体生物反馈仪的单位成本较 2017 年度上升，主要系：（1）2017 年度公司销售了 14 台配置较低的定制版团体生物反馈仪，单位直接材料较低，拉低了 2017 年度单位直接材料成本，2018 年度，公司无此版本的产品销售，单位直接材料上升；（2）2018 年度，公司团体生物反馈仪单位直接材料上升，抵减了 2018 年度单位直接人工和单位制造费用下降的影响，导致 2018 年度单位成本较 2017 年度小幅上升；2019

年度，团体生物反馈仪的单位成本较 2018 年度下降，主要系：（1）2019 年度，公司提高团体生物反馈仪笔记本、打印机等部件的配置，单位直接材料小幅上升；（2）2019 年，团体生物反馈仪单位直接人工和单位制造费用下降，抵减了单位直接材料上升的影响，导致单位成本小幅下降。

报告期各期，表面肌电分析系统的单位成本分别为 4.01 万元、3.90 万元和 4.01 万元，其中，2018 年度单位成本相对较低，主要系表面肌电分析系统的部分部件为进口件，2018 年度进口汇率下降，材料采购成本下降，单位直接材料相对较低。

报告期各期，多参数生物反馈仪的单位成本分别为 2.48 万元、2.60 万元和 2.64 万元，其中，2018 年度单位成本较 2017 年度上升，主要系配置传感器较多、单位直接材料较高的 Infiniti 3000C 版本销量增加，销量占比提高，导致单位直接材料上升。

三、结合同行业上市公司相同和类似产品成本结构、单位成本情况进一步分析披露发行人成本结构和波动合理性

报告期内，公司产品成本构成占比与国内同行业可比上市公司对比情况如下：

项目	2018 年度			2017 年度		
	直接材料占比	直接人工占比	制造费用占比	直接材料占比	直接人工占比	制造费用占比
普门科技	83.18%	10.01%	6.81%	83.31%	9.61%	7.08%
心脉医疗	43.52%	17.77%	38.71%	44.87%	16.04%	39.09%
爱朋医疗	-	-	-	66.07%	24.85%	9.08%
迈瑞医疗	-	-	-	81.18%	10.62%	8.20%
平均值	63.35%	13.89%	22.76%	68.86%	15.28%	15.86%
伟思医疗	90.89%	6.74%	2.37%	91.32%	6.16%	2.52%

注：1、爱朋医疗、迈瑞医疗未披露 2018 年成本结构；2、同行业公司未披露 2019 年度成本结构。

公司直接人工和制造费用占比低于国内同行业上市公司，主要系：（1）公司以产品的研发、设计为重心，主要负责产品的软件开发、硬件整体方案设计和

系统组件设计，公司生产主要负责产品的组装（包含软件烧录）、调试、检验，生产流程较短；（2）机器设备主要为测试设备和装配设备，原值较小，且占年度营业成本的比例较低；（3）生产人员主要为质检检测调试人员和装配工人，人数较少，且占员工总数的比例较低，营业成本中人工成本占比较低；（4）公司产品所需的原材料主要通过采购完成，其中，对于塑胶件、医用配件、PCBA等部分原材料，公司会要求外协供应商根据公司提供的设计图纸、技术指标和品质要求完成定制生产，且外协加工费在营业成本-直接材料中列示。

报告期内，国内同行业可比上市公司未披露相同或类似产品单位成本，因此单位成本无法进行比较，但结合发行人的成本构成、成本构成变动及单位成本变动情况，发行人产品的单位成本合理。

四、成本的归集是否完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确

公司的生产成本包括直接材料、直接人工和制造费用。公司按照产品不同规格型号归集直接材料成本，根据领用原材料的加权平均价格和领料凭证所记载的领用数量核算直接材料成本，根据生产人员实际发生的薪酬归集直接人工，根据固定资产折旧、车间水电费等数据核算制造费用。

每月末，发行人按照产品工时将直接人工和制造费用在各产品型号间进行分摊，与不同规格型号产品归集的直接材料成本加总计算出各产品生产成本，成本归集完整。

每月末，公司按照产品工时将直接人工和制造费用在各产品型号间分摊后，与不同规格型号产品归集的直接材料成本加总计算各产品生产成本，根据完工情况，分别形成库存商品和在产品；产品实现销售时，在确认营业收入同时结转营业成本，销售数量与结转营业成本数量一致，成本在各期间之间的分配准确。

公司按照不同产品型号核算生产成本，每月根据领料凭证所记载的领用数量和原材料的加权平均价格归集当月每种型号产品的直接材料成本，按照产品工时将直接人工和制造费用在各产品型号间进行分摊，汇总形成当月每种型号产品的总成本，包括直接材料、直接人工和制造费用，成本在各产品之间的分配准确。

五、发行人主要生产依赖外协，但制造费用占比较低的原因、合理性，报告期内外协成本明细

报告期内，对于塑胶件、医用配件、PCBA 等产品部件，公司主要通过向外协供应商提供设计图纸、技术指标和品质要求完成定制化生产。按是否向外协供应商提供外协的原材料将外协供应商分为委托加工商和外协定制商两种，其中，对于外协定制商，公司不提供外协原料，直接向外协厂商采购定制成品。

对于医用配件、PCBA 等产品部件，报告期内，公司主要依靠外协定制商完成，相关的加工费包含在定制品的采购成本中，生产领用后计入生产成本-直接材料归集核算。对于塑胶件，公司一部分通过委托加工商完成组装清洁、压合和二次注塑等工序，支付给委托加工商的加工费在委托加工物资加工完成入库时计入塑胶件半成品的成本中核算。后期公司在领用塑胶件半成品，进行组装调试时，半成品的成本主要计入了塑胶件成品中直接材料核算；一部分通过外协定制商完成，相关的加工费直接包含在定制品的采购成本中，生产领用后计入生产成本-直接材料归集核算。因此，公司加工费均主要体现在了产品中的直接材料中，导致制造费用占比较低。

报告期内，公司外协加工费的明细情况如下：

工序名称	主要涉及产品或半成品	加工数量（件）			加工费金额（万元）		
		2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度
组装清洁	电极、盆底肌肉康复器等	313,222	768,508	781,688	47.73	89.16	81.23
二次注塑	电极、通道转换器	402,195	207,921	217,100	42.13	22.00	24.77
超声焊组装	刺激线圈	454	950	342	34.75	10.78	7.55
组装	刺激线圈、推车	172	840	381	11.00	9.87	4.45
表面贴装加工	电路板、模拟板、数字板等	1,775	1,303	34,624	2.72	2.18	19.95
压合	电极等	-	58,306	667,791	-	6.48	75.34
焊接组装	插头等	-	-	20	-	-	0.04
合计	-	-	-	-	138.32	140.47	213.33

六、报告期新增产品的成本情况

报告期内，公司主要新增产品的营业成本及其占营业成本的比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经颅磁刺激仪	629.74	7.51%	467.06	8.70%	215.44	5.69%
盆底功能磁刺激仪	524.45	6.26%	262.46	4.89%	44.20	1.17%
认知功能障碍治疗软件	434.99	5.19%	222.94	4.15%	31.33	0.83%
伟思云盆底专科信息管理系统	9.57	0.11%	-	-	-	-
合计	1,598.75	19.07%	952.47	17.74%	290.97	7.68%

注：新增产品是指报告期内新取得产品上市相关资质并销售的产品。

报告期内，公司新增产品主要为经颅磁刺激仪、盆底功能磁刺激仪、认知功能障碍治疗软件及伟思云盆底专科信息管理系统。报告期各期，新增产品的营业成本分别为290.97万元、952.47万元和1,598.75万元，占各期营业成本的比例分别为7.68%、17.74%和19.07%。

（一）经颅磁刺激仪和盆底功能磁刺激仪

经颅磁刺激仪和盆底功能磁刺激仪的成本分析详见“18、关于成本、毛利率”之“18.1 关于成本”之“一、按照主要产品型号分产品说明主要产品单价、单位成本、毛利，成本波动以及变化的原因，成本同收入波动的匹配情况，是否与发行人业务和行业变化相匹配”和“二、主要产品的单位成本，结合成本构成情况分析单位成本波动的原因以及合理性”中关于磁刺激类产品的成本分析。

（二）认知功能障碍治疗软件

报告期各期，公司认知功能障碍治疗软件单位成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	5.88	93.23%	6.30	96.14%	3.83	97.90%

直接人工	0.35	5.53%	0.18	2.70%	0.06	1.65%
制造费用	0.08	1.24%	0.08	1.16%	0.02	0.45%
合计	6.30	100.00%	6.56	100.00%	3.92	100.00%

报告期各期，认知功能障碍治疗软件的单位成本分别为3.92万元、6.56万元和6.30万元。报告期内，受认产品结构变化的影响，认知功能障碍治疗软件的单位成本存在一定波动，其中，2017年度主要为1G6（搭配6个触屏一体机）和1G10（搭配10个触屏一体机）版本，搭配的触屏一体机较少，单位成本相对较低；2018年度主要为1G10和1G20（搭配20个触屏一体机）版本，搭配的触屏一体机较多，单位成本相对较高；2019年度主要为1G4（搭配4个触屏一体机）、1G10和1G20版本，1G20版本的销售占比下降，单位成本低于2019年度。

报告期各期，认知功能障碍治疗软件的直接材料占比分别为97.90%、96.14%和93.23%，其中，2019年度直接材料占比较2018年度下降，主要系2019年单位直接材料占比较高的1G20版本销售占比下降所致；报告期各期，认知功能障碍治疗软件的直接人工占比分别为1.65%、2.70%和5.53%，制造费用占比分别为0.45%、1.16%和1.24%，逐年上升，其中，2018年度较2017年度上升，主要系生产工时较多的1G10和1G20版本销售占比提高，单位直接人工和单位制造费用占比相应提高；2019年度较2018年度上升，主要系2019年度，公司进行软件升级及加强质量管控，生产工时提高，导致单位直接人工和单位制造费用占比提高。

报告期内，公司认知功能障碍治疗软件成本同收入波动的匹配情况如下：

单位：万元

类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
单位成本	6.30	-3.86%	6.56	67.44%	3.92
销售单价	20.72	2.20%	20.28	43.56%	14.12
单位成本变化与销售单价变化的差额	-	-6.06%	-	23.87%	-

2018年度，认知功能障碍治疗软件单位成本变化与销售单价变化的差额为23.87%，主要系：（1）2018年度，公司认知功能障碍治疗软件搭配的触屏一体

机较多，单位成本较2017年度大幅上升；（2）公司认知功能障碍治疗软件根据软硬件综合定价，未根据触屏一体机的多少同比提高产品售价。2019年度，认知功能障碍治疗软件单位成本变化与销售单价变化的差额为-6.06%，基本匹配。

（三）伟思云盆底专科信息管理系统

报告期各期，伟思云盆底专科信息管理系统单位成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	0.89	93.17%	-	-	-	-
直接人工	0.05	5.60%	-	-	-	-
制造费用	0.01	1.23%	-	-	-	-
合计	0.96	100.00%	-	-	-	-

伟思云盆底专科信息管理系统是公司2019年推出的新产品，单位成本为0.96万元，直接材料、直接人工和制造费用占比分别为93.17%、5.60%和1.23%。

18.2 关于毛利率

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 73.34%、73.66%、74.10%和 73.02%，毛利率较高，基本保持稳定。其中，电刺激类产品毛利率约 74%，磁刺激类产品毛利率约 82%，电生理类产品毛利率约 74%，耗材及配件的毛利率约 62%，基本保持稳定，与行业平均值相近。发行人非核心技术产品收入包括销售进口证产品 TT 公司的 SA9800 生物刺激反馈仪、表面肌电分析系统和代理销售 EPI 公司的微电流刺激仪等。

请发行人区分前述代理销售 TT 公司和 EPI 公司的产品与其他公司自主生产的产品，进一步分析披露不同类别产品报告期各期的毛利率及变动情况。

请发行人说明：（1）公司各类别产品与同行业公司或同类产品毛利率的差异情况，是否存在显著异常；（2）TT 公司同类产品的销售价格、毛利率情况。

回复：

一、请发行人区分前述代理销售 TT 公司和 EPI 公司的产品与其他公司自主生产的产品，进一步分析披露不同类别产品报告期各期的毛利率及变动情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（三）主营业务毛利率分析”补充披露如下：

“3、自主产品和代理产品毛利率分析

报告期各期，公司代理销售 TT 公司和 EPI 公司的产品与其他公司自主生产产品的毛利率情况如下：

产品类别	产品类型	2019 年度	2018 年度	2017 年度
电刺激类	自主生产	75.50%	75.21%	75.83%
	代理 TT 公司	70.67%	74.75%	74.73%
磁刺激类	自主生产	83.27%	82.32%	82.59%
电生理类	自主生产	75.38%	76.81%	76.52%
	代理 TT 公司	72.07%	72.30%	71.01%
耗材及配件	自主生产	62.81%	60.47%	61.04%
	代理 TT 公司	58.67%	69.37%	72.14%
	代理 EPI 公司	26.00%	64.20%	82.46%
其他	自主生产	69.84%	67.71%	61.38%
	代理 EPI 公司	18.41%	72.61%	74.88%
主营业务		73.70%	74.10%	73.66%

报告期内，公司电刺激类、磁刺激类、电生理类、耗材及配件和其他产品分代理产品和自主产品的毛利率的情况如下：

1、电刺激类产品

报告期内，公司主要电刺激类产品的毛利率、产品单价和单位成本的情况如下：

产品类型	项目	毛利率（%）			产品单价（万元）			单位成本（万元）		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度

代理 TT	SA9800 系列	70.67	74.75	74.73	5.76	5.73	5.49	1.69	1.45	1.39
自主 生产	MyoTrac 系列	71.94	73.39	74.68	4.80	4.96	5.26	1.35	1.32	1.33
	瑞翼系 列	78.19	76.86	76.21	2.60	2.18	2.26	0.57	0.50	0.54
电刺激类产品		73.43	74.94	75.01	3.99	4.13	4.31	1.06	1.03	1.08

注：SA9800 系列的毛利率为整体对外销售的毛利率（含搭配软件收入成本）

2017 和 2018 年度，SA9800 系列的毛利率分别为 74.73%和 74.75%，基本保持稳定；2019 年度，SA9800 系列的毛利率较 2018 年度下降 4.08 个百分点，主要系 2019 年度，部分 SA9800 系列产品进行升级，配置更高的推车，更换部分部件，单位成本上升，但未提高产品单价所致。

报告期各期，MyoTrac 系列的毛利率分别为 74.68%、73.39%和 71.94%，其中，2018 年度毛利率较 2017 年度下降，主要系配置较低编码器、毛利率相对较低版本的销量增加，销售占比上升，拉低了 MyoTrac 系列的毛利率；2019 年度毛利率较 2018 年下降，主要系（1）部分 MyoTrac 系列产品进行升级，配置更高的推车，更换部分部件，单位成本提高，但未提高产品单价；（2）配置较低编码器、毛利率相对较低版本的销量增加，销售占比上升。

2017 和 2018 年度，瑞翼系列的毛利率分别为 76.21%、76.86%和 78.19%，基本保持稳定。

报告期各期，公司主要电刺激类产品的收入占比和毛利率贡献的情况如下：

产品 类型	项目	毛利率（%）			收入占比（%）			毛利率贡献（%）		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
代理 TT	SA9800 系列	70.67	74.75	74.73	42.94	58.08	74.63	30.35	43.41	55.77
自主 生产	MyoTrac 系列	71.94	73.39	74.68	24.50	20.01	6.43	17.62	14.69	4.80
	瑞翼系 列	78.19	76.86	76.21	32.56	21.91	18.95	25.46	16.84	14.44
电刺激类产品		73.43	74.94	75.01	100.00	100.00	100.00	73.43	74.94	75.01

注：1、毛利率贡献=毛利率*收入占比，2、SA9800 系列的收入占比为含软件收入的收入占比

2017 和 2018 年度，电刺激类产品毛利率分别为 75.01%和 74.94%，保持稳定；2019 年，电刺激类产品毛利率下降主要系 SA9800 系列及 MyoTrac 系列的毛利率下降所致。报告期内，随着 SA9800 系列销售收入占比的下降，公司自主生产的 MyoTrac 系列和瑞翼系列对电刺激类产品的毛利率贡献逐年增长。

2、磁刺激类产品

报告期各期，公司主要磁刺激类产品的毛利率、产品单价和单位成本的情况如下：

产品类型	项目	毛利率（%）			产品单价（万元）			单位成本（万元）		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
自主生产	经颅磁刺激仪	84.08	83.47	83.11	15.70	16.06	15.37	2.50	2.65	2.60
	盆底功能磁刺激仪	82.18	79.80	79.54	18.63	17.80	16.61	3.32	3.60	3.40
磁刺激类产品		83.27	82.32	82.59	16.83	16.57	15.54	2.82	2.93	2.70

报告期各期，经颅磁刺激仪的毛利率分别为 83.11%、83.47%和 84.08%，基本保持稳定。报告期各期，盆底功能磁刺激仪的毛利率分别为 79.54%、79.80%和 82.18%，其中，2019 年度毛利率较 2018 年度上升，主要系 2019 年度，公司优化采购，座椅、推车等部件的采购成本下降。

报告期各期，公司主要磁刺激类产品的收入占比和毛利率贡献的情况如下：

产品类型	项目	毛利率（%）			收入占比（%）			毛利率贡献（%）		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
自主生产	经颅磁刺激仪	84.08	83.47	83.11	57.34	68.50	85.52	48.21	57.18	71.08
	盆底功能磁刺激仪	82.18	79.80	79.54	42.66	31.50	14.48	35.06	25.14	11.52
磁刺激类产品		83.27	82.32	82.59	100.00	100.00	100.00	83.27	82.31	82.59

注：毛利率贡献=毛利率*收入占比

报告期各期，磁刺激类产品的毛利率分别为 82.59%、82.32%和 83.27%，基本保持稳定。报告期内，盆底功能磁刺激仪的收入占比逐年提高，对磁刺激类

产品的毛利率贡献逐年提高。

3、电生理类产品

报告期各期，公司主要电生理类产品的毛利率、产品单价和单位成本的情况如下：

产品类型	项目	毛利率（%）			产品单价（万元）			单位成本（万元）		
		2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度
代理TT	表面肌电分析系统	72.07	72.30	71.01	14.36	14.10	13.85	4.01	3.90	4.01
自主生产	团体生物反馈仪	81.87	82.12	81.46	9.97	10.64	9.82	1.81	1.90	1.82
	多参数生物反馈仪	61.63	63.68	64.92	6.89	7.15	7.07	2.64	2.60	2.48
电生理类产品		74.87	76.05	75.59	9.28	9.90	9.37	2.33	2.37	2.29

注：表面肌电分析系统产品的毛利率为整体对外销售的毛利率（含搭配软件收入成本）

报告期各期，表面肌电分析系统产品的毛利率分别为 71.01%、72.30%和 72.07%，总体保持稳定。

报告期各期，团体生物反馈仪的毛利率分别为 81.46%、82.12%和 81.87%，总体保持稳定。

报告期各期，多参数生物反馈仪的毛利率分别为 64.92%、63.68%和 61.63%，逐期小幅下降，其中，2019 年度毛利率下降，主要系毛利率较高的 Infiniti 3000C 版本的销售占比下降及毛利率较低的 Infiniti 3000A 版本的销售占比上升所致。

报告期各期，公司主要电生理类产品的收入占比和毛利率贡献的情况如下：

产品类型	项目	毛利率（%）			收入占比（%）			毛利率贡献（%）		
		2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度
代理TT	表面肌电分析系统	72.07	72.30	71.01	15.43	16.95	16.79	11.12	12.25	11.92
自主生产	团体生物反馈仪	81.87	82.12	81.46	57.43	59.15	58.35	47.02	48.57	47.54

多参数生物反馈仪	61.63	63.68	64.92	27.13	23.90	24.85	16.72	15.22	16.13
电生理类产品	74.87	76.05	75.59	100.00	100.00	100.00	74.87	76.05	75.59

注：1、毛利率贡献=毛利率*收入占比，2、表面肌电分析系统产品的收入占比为含软件收入的收入占比。

2017 和 2018 年度，电生理类产品毛利率分别为 75.59%和 76.05%，基本保持稳定；2019 年，电生理类产品毛利率较 2018 年下降 1.18 个百分点，主要系毛利率较低的多参数生物反馈仪的收入占比提高，拉低了电生理类产品的整体毛利率。

4、耗材及配件

报告期各期，公司代理 TT、EPI 和自产的耗材及配件的毛利率、收入占比、毛利率贡献的情况如下：

产品类型	项目	毛利率（%）			收入占比（%）			毛利率贡献（%）		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
代理产品	TT	58.67	69.37	72.14	2.29	2.02	1.83	1.34	1.40	1.32
	EPI	26.00	64.20	82.46	0.02	0.04	2.78	0.00	0.02	2.29
自主生产		62.81	60.47	61.04	97.69	97.94	95.39	61.36	59.23	58.22
耗材及配件		62.71	60.65	61.83	100.00	100.00	100.00	62.71	60.65	61.83

注：毛利率贡献=毛利率*收入占比

报告期各期，公司代理 TT 的耗材配件收入占耗材及配件整体收入的比例分别为 1.83%、2.02%和 2.29%，毛利率贡献分别为 1.32%、1.40%和 1.34%，占比较小。报告期各期，代理 TT 耗材及配件的毛利率分别为 72.14%、69.37%和 58.67%，逐年下降，主要系毛利率较低的主板类配件的销售占比上升所致。

报告期各期，公司代理 EPI 的耗材配件收入占耗材及配件整体收入的比例分别为 2.78%、0.04%和 0.02%，毛利率贡献分别为 2.29%、0.02%和 0.00%，占比较小且逐年下降。报告期内，公司代理 EPI 耗材及配件主要为搭配微电流刺激仪使用的耗材及配件。报告期各期，公司代理 EPI 耗材及配件的毛利率分别为 82.46%、64.20%和 26.00%，逐年下降，主要系 2017 年起，公司调整了产品战略和营销体系，逐步降低微电流刺激仪的销售，2017 年后主要处理搭配微电

流刺激仪使用的耗材及配件的库存，售价较低，毛利率下降。

报告期各期，公司自主生产耗材配件收入占耗材及配件整体收入的比例分别为 95.39%、97.94%、97.69%，毛利率贡献分别为 58.22%、59.23%和 61.36%。报告期各期，自主生产耗材及配件的毛利率分别为 61.04%、60.47%和 62.81%，总体保持稳定。

报告期内，耗材及配件主要为自主生产耗材及配件，毛利率主要受自主生产耗材及配件毛利率的影响，与自主生产耗材及配件的毛利率基本保持一致。报告期各期，耗材及配件的毛利率分别为 61.83%、60.65%和 62.71%，基本保持稳定。

5、其他产品

报告期各期，公司微电流刺激仪、认知功能障碍治疗软件及其他的毛利率、收入占比、毛利率贡献的情况如下：

产品类型	项目	毛利率（%）			收入占比（%）			毛利率贡献（%）		
		2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度
代理EPI	微电流刺激仪	18.41	72.61	74.88	0.54	0.14	79.67	0.10	0.10	59.66
自主生产	认知功能障碍治疗软件	69.58	67.66	72.27	96.14	99.17	15.87	66.90	67.10	11.47
	其他	77.26	74.47	22.64	3.32	0.69	4.46	2.57	0.51	1.01
其他产品		69.56	67.72	72.14	100.00	100.00	100.00	69.56	67.72	72.14

注：毛利率贡献=毛利率*收入占比

报告期各期，微电流刺激仪的毛利率分别为 74.88%、72.61%和 18.41%，主要系 2017 年起公司调整了产品结构和营销策略，逐步降低微电流刺激仪的销售，2017 年后主要处理微电流刺激仪的库存，毛利率逐年下降。

报告期各期，认知功能障碍治疗软件的毛利率分别为 72.27%、67.66%和 69.58%，其中，2018 年度毛利率较 2017 年度下降，主要系毛利率较低的 1G20 版本的销售占比上升；2019 年度毛利率较 2018 年度小幅上升，主要系毛利率较低的 1G20 版本的销售占比下降。

报告期各期，其他的毛利率分别为 22.64%、74.47%和 77.26%，其中，2017 年度毛利率较低，主要系清理库存胎心仪，售价较低所致。

报告期各期，其他产品的毛利率分别为 72.14%、67.72%和 69.56%。2017 年，其他产品主要由微电流刺激仪和认知功能障碍治疗软件组成，毛利率与微电流刺激仪和认知功能障碍治疗软件的毛利率基本一致；2018 年和 2019 年，其他产品主要为认知功能障碍治疗软件，毛利率与认知功能障碍治疗软件的毛利率基本一致。”

二、公司各类别产品与同行业公司或同类产品毛利率的差异情况，是否存在显著异常

报告期内，除 Neuronetics 在磁刺激类产品中与公司有对标产品外，其他同行业公司上市公司无对应的产品类别。

2017 年度和 2018 年度，公司与 Neuronetics 公司磁刺激类产品毛利率的对比情况如下：

项目	2018 年度	2017 年度
Neuronetics	76.42%	76.18%
伟思医疗	82.32%	82.59%

2017 年度和 2018 年度，公司磁刺激类产品毛利率略高于 Neuronetics，主要系中国磁刺激康复医疗器械市场起步较晚，2016 年前后才逐步规模化推广，同时，在磁刺激领域，公司是国内少数完全自主研发的企业，有一定的先发优势，享受一定的溢价，毛利率相对较高。

三、TT 公司同类产品的销售价格、毛利率情况

TT 公司执行全球统一的价格政策，其中，电刺激产品及配件在终端市场价格基础上执行 40%的折扣，电生理产品及配件在终端市场价格基础上执行 50%的特别折扣，以上价格政策自 2003 年至今没有变化。

TT 公司销售给公司的电刺激、电生理等产品的价格由大约 35%的材料成本和 4%-5%的人工成本、期间费用，以及约 60%的毛利组成。TT 执行全球统一的价格政策，销售给其他经销商或客户的毛利率也约为 60%。

18.3 关于软件销售

请发行人披露认知功能障碍治疗软件销售的成本、毛利情况

回复：

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（三）主营业务毛利率分析”之“2、主营业务毛利率”之“（5）其他”补充披露如下：

“报告期内，公司认知功能障碍治疗软件销售的成本、毛利情况如下：

单位：万元			
项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	1,429.98	689.46	113.00
营业成本	434.99	222.94	31.33
毛利	994.99	466.52	81.67
毛利率	69.58%	67.66%	72.27%

注：营业收入、营业成本包含搭配销售的硬件收入”

18.4 请保荐机构、申报会计师对上述 18.1-18.3 事项核查并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师对公司成本核算方法是否符合其实际经营情况、是否符合会计准则的要求、在报告期内是否保持了一贯性原则、相关内部控制是否能够确保发行人成本核算完整、准确进行核查，并发表核查意见。

回复：

一、核查程序

1、了解和评价管理层与生产仓储流程相关的关键内部控制的设计和运行的有效性，包括生产计划与生产订单、存货入库与出库、生产领料与配料、产品质量检验、生产成本核算等。

2、访谈公司生产及财务负责人，查阅生产流程文件，了解公司的基本生产流程、成本核算方法及核算过程，检查成本核算方法是否符合企业生产流程、是否符合企业会计准则规定，并在整个报告期内保持一致。

3、获取公司原材料、半成品、产成品等存货的收发存明细，对存货入库单价的波动情况进行分析，对存货发出计价进行复核测试。

4、获取公司完工产品成本计算表，了解公司成本构成情况，分析各年直接材料、直接人工和制造费用占比变动原因和合理性，根据主要产品的 BOM 表分析直接材料成本是否合理。

5、获取公司直接人工明细表和制造费用明细表，分析变动原因和合理性，并对直接人工和制造费用的分配进行复核。

6、获取公司报告期内主营业务收入、主营业务成本明细表，检查成本是否与收入配比，复核成本倒轧表的计算，检查成本是否完整。对报告期毛利率进行分析，包括月度毛利率分析、分产品及分客户毛利率分析等。

7、查阅同行业公司成本结构、单位成本和毛利率数据，比较公司成本结构、单位成本及毛利率水平是否与同行业公司存在重大差异。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，上述公司说明的成本结构、单位成本、毛利率等内容与我们了解的情况一致。公司的成本核算方法符合其实际经营情况、符合企业会计准则的规定，并在报告期内保持了一贯性原则，相关内部控制能够确保公司成本核算完整，准确。

19、关于期间费用

19.1 关于销售费用

报告期各期，公司销售费用金额分别为 3,206.49 万元、4,192.99 万元、5,316.96 万元和 3,377.33 万元，占营业收入的比例分别为 33.43%、29.02%、25.59%和 24.10%。报告期内，公司销售费用主要由职工薪酬和市场推广费组成。报告期各期，公司销售费用金额分别为 3,206.49 万元、4,192.99 万元、5,316.96 万元和 3,377.33 万元，占营业收入的比例分别为 33.43%、29.02%、25.59%和 24.10%。报告期内，公司销售费用主要由职工薪酬和市场推广费组成。

请发行人说明：（1）市场推广费用的构成明细金额和占比情况，在报告期

各年前五大支付对象、支付金额以及占比情况；（2）结合业务分析支付金额的合理性，业务推广活动的合规性，市场推广费是否同推广业绩相关，是否存在向参会人员直接给付现金或报销的行为，是否存在违反相关法律法规的行为；

（3）是否存在与经销商之前分担市场推广费或其他销售费用的情形；（4）发行人市场推广费占销售费用的比重是否与同行业可比公司存在重大差异，如有，请分析原因；（5）各地区销售业务开展的具体情况，包括销售政策、销售人员分布、人均销售收入贡献，分析与各地业务规模的匹配性；（6）售后费用的主要内容，是否与产品质量问题、产品召回等有关；（7）结合销售量、运输方式等说明物流费变动的原因；（8）销售人员薪资的构成，销售人员平均薪酬在报告期内的变化、与同行业或同地区可比公司的对比情况，与销售收入的匹配性。

回复：

一、市场推广费用的构成明细金额和占比情况，在报告期各年前五大支付对象、支付金额以及占比情况

报告期内，公司市场推广费的构成明细金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
学术推广	学术培训费	669.21	46.40%	511.56	37.23%	388.75	36.01%
品牌推广	会议费	362.52	25.14%	269.82	19.64%	206.82	19.16%
	展览费	148.07	10.27%	146.58	10.67%	137.34	12.72%
	业务宣传费	196.79	13.65%	392.87	28.59%	142.34	13.19%
	技术服务费	65.58	4.55%	53.22	3.87%	204.26	18.92%
合计		1,442.16	100.00%	1,374.05	100.00%	1,079.51	100.00%

注：品牌推广中的会议费主要为公司进行品牌推广召开的经销商培训会、区域会议等发生的费用。

报告期各期，前五大支付对象、支付金额以及占比情况如下：

期间	排名	支付对象	支付金额 (万元)	占比	主要费用内容
2019	1	南京墨艺纸制品有限公司	48.17	3.34%	制作费

年度	2	西安思朗瑞商贸有限公司	42.11	2.92%	推广服务费
	3	中华医学会	35.80	2.48%	展位费/参展费/会费
	4	北京恒基智联展览有限公司	27.00	1.87%	展位搭建
	5	南京诺曼广告有限公司_	21.67	1.50%	制作费
	合计		174.76	12.12%	
2018 年度	1	南京墨艺纸制品有限公司	39.90	2.90%	制作费
	2	国药励展展览有限责任公司	35.39	2.58%	展位费
	3	南京万达嘉华酒店管理有限公司 万达嘉华酒店	26.96	1.96%	会场/住宿/餐饮
	4	南京首屏商擎网络技术有限公司	25.30	1.84%	百度推广
	5	南京卓邦百货有限公司	22.42	1.63%	制作费
	合计		149.97	10.91%	
2017 年度	1	南京首屏商擎网络技术有限公司	172.20	15.95%	百度推广
	2	国药励展展览有限责任公司	36.52	3.38%	展位费
	3	中国医师协会	28.00	2.59%	展位费/参展费/会费
	4	南京世茂滨江希尔顿酒店	24.00	2.22%	会场/住宿/餐饮
	5	南京墨艺纸制品有限公司	22.10	2.05%	制作费
	合计		282.82	26.20%	

报告期各期，公司前五大支付对象的支付金额之和分别为 282.82 万元、149.97 万元和 174.76 万元，其中 2017 年度支付金额较大，主要系 2017 年度，公司为销售微电流刺激仪发生了较多的百度推广费，2017 年后公司调整产品结构和营销策略，不再代理销售微电流刺激仪，2018 和 2019 年度，公司主要处理微电流刺激仪的库存，产品收入分别为 0.99 万元和 7.97 万元，金额较小，无相关的百度推广费。

二、结合业务分析支付金额的合理性，业务推广活动的合规性，市场推广费是否同推广业绩相关，是否存在向参会人员直接给付现金或报销的行为，是否存在违反相关法律法规的行为

1、支付金额的合理性

报告期内，公司市场推广费变动情况如下：

单位：万元

项目	类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额
学术推广	学术培训费	669.21	30.82%	511.56	31.59%	388.75
品牌推广	会议费	362.52	34.36%	269.82	30.46%	206.82
	展览费	148.07	1.02%	146.58	6.73%	137.34
	业务宣传费	196.79	-49.91%	392.87	176.01%	142.34
	技术服务费	65.58	23.22%	53.22	-73.94%	204.26
合计		1,442.16	4.96%	1,374.05	27.28%	1,079.51

报告期内，公司市场推广费由学术推广费和品牌推广费组成，其中，学术推广费为学术培训费；品牌推广费由会议费、展览费、业务宣传费和技术服务费组成，具体情况如下：

（1）学术推广费

报告期各期，公司学术推广费金额分别为 388.75 万元、511.56 万元和 669.21 万元，占市场推广费的比例分别为 36.01%、37.23%和 46.40%，是公司市场推广费的主要组成部分。

报告期内，公司学术推广费变动及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
学术推广费	669.21	30.82%	511.56	31.59%	388.75
营业收入	31,887.32	53.47%	20,778.15	43.80%	14,449.51
学术推广费占营业收入的比例	2.10%		2.46%		2.69%

报告期内，公司学术推广费与营业收入呈同向变动趋势，学术推广费占营业收入的比例较为稳定。

报告期内，公司主要通过学术会议等方式，对产品原理、特点、使用方法、应用效果等进行推广，增强用户对公司产品、品牌的理解和认识，相关费用主要

为召开学术会议发生的讲课费、场地费、业务宣传费、差旅费等费用。

通过学术会议的方式进行市场推广,是行业重要的市场推广方式。报告期内,公司与同行业公司市场推广方式对比情况如下:

同行业公司	市场推广方式描述
普门科技	公司自行开展的推广活动主要采用专业学术会、医院推广会和科室推广会等方式,较少参与推广费用较高的综合性医疗器械展览会
心脉医疗	公司通过组织或参加学术推广会、学术研讨会、行业展会等方式介绍公司产品原理特点、使用方法、应用效果等,进行产品推广
爱朋医疗	公司采用经销为主的销售模式,通过组织或参加行业会议、学术研讨会等方式向医院、医疗器械经销商介绍公司产品原理、特点、使用方法、应用效果等,并通过经销商将产品最终销往医院、药房及其他医疗机构等
迈瑞医疗	未文字描述学术推广,但在销售费用-广告及推广费中包含学术会费

(2) 品牌推广费

报告期内,公司品牌推广费由会议费、展览费、业务宣传费和技术服务费组成。

报告期内,公司品牌推广费的明细及变动情况如下:

单位:万元

费用类别	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	金额	占比	变动率	金额	占比	变动率	金额	占比
会议费	362.52	46.90%	34.36%	269.82	31.28%	30.46%	206.82	29.94%
展览费	148.07	19.16%	1.02%	146.58	17.00%	6.73%	137.34	19.88%
业务宣传费	196.79	25.46%	-49.91%	392.87	45.55%	176.01%	142.34	20.61%
技术服务费	65.58	8.48%	23.22%	53.22	6.17%	-73.94%	204.26	29.57%
合计	772.96	100.00%	-10.38%	862.48	100.00%	24.86%	690.76	100.00%

会议费主要为公司召开或参与经销商培训会、区域会议等发生的费用。报告期各期,公司会议费分别为 206.82 万元、269.82 万元和 362.52 万元,随公司营业收入的增长而逐年增长。

展览费主要为公司参加大型展会发生的费用。报告期各期，公司展览费分别为 137.34 万元、146.58 万元和 148.07 万元，基本保持稳定。

业务宣传费主要为公司进行产品宣传发生的材料制作费、样机费等。报告期各期，公司业务宣传费分别为 142.34 万元、392.87 万元和 196.79 万元，其中，2018 年度业务宣传费金额较大，主要系 2018 年，磁刺激仪在多领域的推广，领用了较多样机。

技术服务费主要为百度推广费及推广服务费。报告期各期，公司技术服务费分别为 204.26 万元、53.22 万元和 65.58 万元。其中，2017 年技术服务费较大，主要系 2017 年度公司为销售微电流刺激仪而发生了较多的百度推广费，2017 年后公司调整产品结构和营销策略，不再代理销售微电流刺激仪，2018 和 2019 年度，公司主要处理微电流刺激仪的库存，产品收入分别为 0.99 万元和 7.97 万元，金额较小，无相关的百度推广费。

报告期内，公司品牌推广费占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
品牌推广费	772.96	862.48	690.76
营业收入	31,887.32	20,778.15	14,449.51
品牌推广费占营业收入的比例	2.42%	4.15%	4.78%

报告期内，公司品牌推广费占营业收入的比例分别为 4.78%、4.15%和 2.42%，逐年下降，其中，2018 年度占比下降，主要系：（1）2017 年度，公司为推广微电流刺激仪发生了较多的百度推广费；（2）2017 年度，公司经营规模相对较小；2019 年度占比下降，主要系 2018 年度，公司为推广磁刺激类产品，领用了较多样机，导致当年度的业务宣传费较高。

2、业务推广活动的合规性

发行人业务推广活动均在遵守国家法律法规和公司相关制度的基础上开展，对公司产品的特性、优点、使用方法等进行推广，增强用户对公司品牌、产品的理解和认识，不与推广业绩相关，不存在向参会人员直接给付现金或报销的行为，

不存在违反相关法律法规的行为。

三、是否存在与经销商之前分担市场推广费或其他销售费用的情形

报告期内，公司与经销商之间建立起了互利双赢的合作关系，一方面，公司采用专题工作坊、学术沙龙、科室会等贴近终端客户的方式进行推广，向医生、护士、治疗师等介绍公司产品原理、特点、使用方法、应用效果等，促进终端客户了解产品的使用价值并产生购买意愿；另一方面，经销商利用自身的区域和渠道优势，获取市场信息，开展市场推广活动。报告期内，公司与经销商分工明确，不存在相互承担市场推广费或其他销售费用的情形。

四、发行人市场推广费占销售费用的比重是否与同行业可比公司存在重大差异，如有，请分析原因

报告期内，公司市场推广费占销售费用的比例、销售费用占营业收入的比例与国内同行业上市公司的对比情况如下：

项目	市场推广费占销售费用比例			销售费用占营业收入的比例		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
普门科技		5.24%	7.68%		21.61%	21.71%
心脉医疗		24.63%	25.58%		17.39%	15.72%
爱朋医疗		31.37%	29.00%		27.37%	25.59%
迈瑞医疗		10.51%	9.96%		23.28%	24.40%
平均值		17.94%	18.05%		22.41%	21.86%
伟思医疗	19.20%	25.84%	25.75%	23.56%	25.59%	29.02%

注：1、心脉医疗市场推广费为会务费金额和业务招待费及宣传费之和；2、爱朋医疗市场推广费为广告宣传费、会务费和销售服务费之和；3、迈瑞医疗市场推广费为广告及推广费；4、普门科技、心脉医疗、爱朋医疗、迈瑞医疗尚未披露 2019 年报。

2017 和 2018 年度，公司市场推广费占销售费用的比例分别为 25.75%和 25.84%，与心脉医疗、爱朋医疗相近，高于普门科技和迈瑞医疗。2017 和 2018 年度，普门科技市场推广费占销售费用的比例较低，主要系：（1）报告期内，普门科技对 SYSMEX 的销售收入占营业收入比例均在 30%以上，SYSMEX 负责协议内产品的市场推广并承担相应推广费用，降低了普门科技在特定蛋白分析仪

及配套 CRP 试剂方面的销售费用，SYSMEX 是全球知名的临床检验综合方案提供商，已经在国内形成了完善的市场营销服务体系；（2）普门科技同 SYSMEX 间的战略合作提升了普门科技在体外诊断行业的知名度，使终端医疗机构客户更易于接受普门科技的产品，降低了普门科技其他体外诊断产品的销售难度；（3）普门科技基本不参加推广费较大的大型医疗器械展会，主要通过费用较小且推广效果较好的专科领域学术会和医院内部学术推广会等方式进行推广；2017 和 2018 年度，迈瑞医疗市场推广费占销售费用的比例较低，主要系迈瑞医疗是国内最大医疗器械公司，市场知名度高，有一定的规模和品牌溢价，市场推广费用占比相对较低。

2017 和 2018 年度，公司销售费用占营业收入的比例分别为 29.02%和 25.59%，与爱朋医疗、迈瑞医疗相近，其中，2017 年度占比较高，主要系 2017 年度公司为销售微电流刺激仪发生了较多的百度推广费及确认了部分股份支付费用。报告期各期，随着公司经营规模扩大，公司销售费用占营业收入的比例逐年下降，分别为 29.02%、25.59%和 23.56%，逐渐接近行业平均值，与同行业公司销售整体投入比例无重大差异。

五、各地区销售业务开展的具体情况，包括销售政策、销售人员分布、人均销售收入贡献，分析与各地业务规模的匹配性

公司销售以经销模式为主，由销售人员、学术培训人员和客服及工程人员协同完成，其中，销售人员主要负责销售渠道和经销商管理等；学术培训人员主要负责学术推广、临床医学研究和品牌宣传等；客服及工程人员主要负责产品安装、售后服务等工作。公司业务覆盖 30 个省、自治区、直辖市，分别安排专职销售人员负责该地区产品推广、渠道开发、经销商管理、终端客户维护等工作。

报告期内，各地区销售人员分布、人均销售收入贡献情况如下：

单位：万元

地区	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售人员数量(人)	人均销售收入	销售人员数量(人)	人均销售收入	销售人员数量(人)	人均销售收入
华东	31	368.74	22	340.44	17	278.65
华中	17	259.49	14	248.23	12	211.35

华北	18	227.53	13	227.51	11	213.86
华南	19	260.86	12	222.88	11	184.17
西南	14	247.21	10	243.08	8	198.47
西北	11	203.10	7	145.67	9	61.79
东北	9	123.72	6	95.20	7	75.08
合计	119	266.41	84	245.46	75	190.95

注：1、销售人员数量不含未分地区的学术培训人员和客服及工程师；2、人员数量=各月领薪人员数量之和/12。

报告期内，公司渠道销售人员的人均销售收入分别为 190.95 万元、245.46 万元和 266.41 万元，随公司销售收入的增长而逐年增长。报告期各期，公司各地区销售收入和人均销售收入总体均呈上升趋势，人均销售收入与各地区业务规模相匹配。

六、售后费用的主要内容，是否与产品质量问题、产品召回等有关

报告期内，公司售后费用的主要内容为售后及工程人员发生的差旅费用及售后维修领用的存货，不包含产品质量问题、产品召回等费用。报告期内，公司与产品质量问题、产品召回相关费用在销售费用-其他中核算，2018 和 2019 年度的金额分别为 4.66 万元和 185.17 万元。

七、结合销售量、运输方式等说明物流费变动的原因

报告期内，公司物流费、设备销售数量、耗材及配件销售数量的变动情况如下：

类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
物流费（万元）	288.01	38.19%	208.42	39.32%	149.60
设备销售数量（台）	4,415	50.84%	2,927	41.54%	2,068
耗材及配件销售数量（件）	2,143,267	71.89%	1,246,890	40.00%	890,654

报告期内，公司销售产品的运费由公司承担，产品运输主要由物流公司运送。如上表所示，报告期各期，公司物流费随设备、耗材及配件销售数量的增加而逐年增长。

报告期各期，公司物流费占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
物流费	288.01	208.42	149.60
营业收入	31,887.32	20,778.15	14,449.51
物流费占营业收入的比例	0.90%	1.00%	1.04%

报告期各期，公司物流费占营业收入的比例分别为 1.04%、1.00%和 0.90%，总体保持稳定，其中 2019 年度，物流费占营业收入的比例较 2018 年度下降，主要系随着公司业务规模持续扩大，2019 年公司通过招标更换主要物流供应商，由德邦、中铁变更为顺丰、大田，单位物流费用有所降低。

八、销售人员薪资的构成，销售人员平均薪酬在报告期内的变化、与同行业或同地区可比公司的对比情况，与销售收入的匹配性

（一）销售人员薪资的构成，销售人员平均薪酬在报告期内的变化情况如下：

单位：万元

人员分类	薪酬项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员	工资	1,661.13	1,016.86	816.90
	奖金	504.46	366.89	313.35
	社保公积金等	216.37	146.01	125.49
	小计	2,381.96	1,529.76	1,255.74
	人员数量	119	84	75
	平均薪资	20.02	18.21	16.74
学术培训人员	工资	736.02	530.48	438.78
	奖金	92.10	50.43	39.01
	社保公积金等	123.08	93.26	79.56
	小计	951.19	674.17	557.34
	人员数量	71	55	46
	平均薪资	13.40	12.26	12.12
客服及工程师	工资	659.18	407.46	232.56

	奖金	61.97	41.34	19.40
	社保公积金等	139.20	88.40	60.59
	小计	860.35	537.19	312.56
	人员数量	83	58	35
	平均薪资	10.37	9.26	8.93
薪酬合计		4,193.50	2,741.12	2,125.64
销售收入		31,702.58	20,618.76	14,321.00
薪酬占销售收入的比重		13.23%	13.29%	14.84%

注：人员数量=各月领薪员工数量之和/12。

报告期内，随着公司经营规模扩大，盈利能力的提升，公司销售人员、学术培训人员、客服及工程师的数量和人均薪酬逐年增长，与公司销售规模相匹配。

报告期内，公司与国内同行业上市公司销售人员平均薪酬的对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
普门科技	-	20.29	17.23
心脉医疗	-	42.22	-
爱朋医疗	-	19.10	13.66
迈瑞医疗	-	53.21	42.95
平均值	-	33.71	24.61
伟思医疗	15.36	13.91	13.63
其中：销售渠道人员	20.02	18.21	16.74

注：心脉医疗未披露 2017 年度的销售人数，2018 年度销售人员平均薪酬根据销售人员薪酬与 2018 年末销售人员数量计算。

2017 和 2018 年度，公司销售人员平均薪酬分别为 13.63 万元和 13.91 万元，低于行业平均值，主要系（1）2017 和 2018 年度，公司非直接销售的学术培训、客服及工程人员较多，占销售人员的比例分别为 51.92%和 57.36%，人均薪酬相对较低；（2）心脉医疗、迈瑞医疗销售人员人均薪酬相对较高，其中，心脉医疗人均薪酬较高主要系 2018 年度收入规模增长较快，超额完成年初预算收入指标，同时销售人数增加及部分员工的晋升所致；迈瑞医疗人均薪酬较高主要系收

入规模大、产品众多，人均创收较高带动人均薪酬高，同时其境外销售人员较多，境外平均薪酬高。

2017 和 2018 年度，公司销售渠道人员的人均薪酬分别为 16.74 万元和 18.21 万元，与普门科技和爱朋医疗相近。

19.2 关于研发费用

报告期各期，公司研发费用分别为 898.69 万元、1,304.12 万元、1,854.31 万元和 1,131.55 万元，占当期营业收入的比例分别为 9.37%、9.03%、8.92%和 8.08%。2018 年，折旧及摊销较上年度大幅增加主要系 2018 年 8 月公司搬入自建的总部大楼折旧费用增加所致。发行人研发费用占营业收入的比重低于同行业可比公司均值。

请发行人说明：（1）总部大楼折旧费用计入研发费用，分摊是否合理；（2）研发环节组织架构及人员具体安排、业务流程及内部控制措施；（3）如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入成本或其他费用项目的支出计入研发费用的情形；（4）根据披露的研发投入明细表，进一步说明研发投入与各期研究成果的对应关系，研发成果对公司业务的实际作用，研发投入是否主要围绕核心技术及其相关产品；（5）研发活动是否形成研发样机，是否销售，如有，说明会计处理方法；（6）说明研发费用加计扣除影响所得税费用数计算是否正确。

请发行人对照《审核问答》第 7 问的要求完善相关披露。

回复：

一、总部大楼折旧费用计入研发费用，分摊是否合理

公司根据各部门职能分工进行成本费用的归集，分别计入营业成本和各项费用。对于公司总部大楼的折旧费用按各职能部门办公所占用面积的比例进行分摊，其中研发中心占用部分计入研发费用。

总部大楼折旧费用计入研发费用的分摊情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	---------	---------	---------

总部大楼面积（平方米）	22,856.16	22,856.16	-
其中：研发中心面积（平方米）	1,311.22	1,311.22	-
占比	5.74%	5.74%	-
总部大楼折旧费用（万元）	378.25	125.74	-
研发费用中折旧费用（万元）	20.50	6.82	-
占比	5.42%	5.42%	-

公司研发费用中的折旧费用占总部大楼折旧费用的比例与研发中心办公面积占总部大楼面积的比例基本一致，公司总部大楼折旧费用分摊合理。

二、研发环节组织架构及人员具体安排、业务流程及内部控制措施

1、研发环节组织架构及人员具体安排

公司建立由产品中心和研发中心组成的研发组织架构，其中，产品中心主要负责公司产品的战略规划，产品线路图制定，具体产品的立项、上市、退市和重生管理；研发中心主要负责产品的设计、验证、注册、专利成果的申报等工作。报告期内，公司产品中心和研发中心的组织架构及人员具体安排如下：

部门	职能部门	研发方向/具体职能	截至 2019 年 12 月 31 日员 工数量
产品中心	产品中心部	电刺激、磁刺激、电生理和机器人产品战略和产品线设计、产品销售跟踪和维护	9
研发中心	研发管理中心	研发项目管理、承担研发项目申报、专利注册等研发公共职能	4
	电磁研发中心	电刺激、磁刺激和电生理产品线的维护；新产品的开发；相应的核心技术和平台的研发和建设	49
	机器人研发中心	伟思机器人产品战略和产品线的设计规划；机器人系列产品的开发；机器人核心技术和平台的研发和建设	23

2、业务流程及内部控制措施

（1）业务流程

公司的研发过程分为产品需求定义、设计输入、设计开发、设计验证、上市

计划及确认、设计转移、设计确认及产品发布等阶段，具体研发流程如下：

阶段	业务流程
产品需求定义	产品中心根据目标市场和产品的社会需求、业务增长需求、公司竞争优势、市场现有技术和公司技术现状、产品发展趋势、资源和经济效益等多方面进行分析论证并制定《立项审批表》，明确研发项目实施方案和项目所需的部门、人员、职责分工及各环节完成的时间节点，经公司管理层评审和批准后，公司开始组建项目团队并启动研发项目
设计输入	为满足产品规划的需求，公司制定具体的设计要求，包括产品的预期用途、操作环境、适用的法规及标准、风险分析、功能特性和生产要求等。研发团队制定项目开发计划，并开始技术方案的系统架构和需求转化
设计开发	设计人员根据相应的职责与分工，对设计输入的要求展开工作，包括设计方案文档及图纸、产品标签、软件运行代码、生产工艺文件、生产操作指导书等
设计验证	确定详细的测试内容和方法，通过系统的测试来验证设计开发符合设计输入的要求
上市计划及确认	确定产品的注册状态、设计状态、上市准备计划、销售产品配置、产品维护计划等，决定产品上市推广工作的启动
设计转移	将产品设计转化为产品生产，在此过程中确认生产过程中是否持续生产合格产品和供应商是否持续供应合格物料。试生产的产品按照设计转移验证计划，应在初始产品上执行系统验证、装机、操作、调试等活动，确认生产出的产品符合设计要求
设计确认	在实际或模拟的条件下，确认产品符合临床用户预期的使用要求，确保设备标识、使用手册、维修说明等的有效性
产品发布	产品小批量上市后，公司收到市场的客户反馈，召集项目团队对反馈进行深度讨论和分析，对产品进行设计变更，以满足客户需求。经过不断改进后对产品进行定型，在完成新产品价格体系确定、营销人员产品知识培训、销售计划和供货计划以后，最终研发出的产品进入量产阶段

（2）内部控制措施

公司制定了《产品管理制度》、《设计开发控制程序》、《持续改进项目管理制度》等制度文件，从产品需求定义、设计输入、设计开发、设计验证、上市计划及确认、设计转移、设计确认及产品发布等阶段对研发业务及财务核算流程进行了严格的管理和控制。公司对研发相关内部控制的具体流程如下：

控制点	具体内控制度	主要内容
产品需求	产品管理制度	指导规划产品战略发展方向，制定产品的长期竞争策略，控制产品需求分析的质量，从而定义符合市场需求的产品。明确产品立项、上市、产品退市整个生命周期的流程

设计开发	设计开发控制程序	一套符合 ISO13485 法规标准的产品设计和开发程序。落实设计质量职责, 建立科学、合理的设计质量控制程序, 实施严格的阶段设计评审制度, 严格设计更改, 对关键项目实施重点控制
集成开发	集成开发计划控制程序	对产品的开发过程策划, 包含了对整个开发周期的规划和时间分配。确保开发的新产品能满足顾客的需求和期望
设计输入	设计输入控制程序	规范产品需求转化为设计质量特性的过程, 并确保其充分性、有效性、完整性
设计输出	设计输出控制程序	定义设计输出活动。所要求的活动和可交付结果用于采购, 生产, 测试, 安装, 维修等活动, 以生产出合格的产品
设计验证	设计验证控制程序	规范设计验证过程, 为确保设计和开发输出满足设计开发输入的要求, 依据所策划和文件化的安排对设计和开发进行验证
设计确认	设计确认控制程序	通过设计确认流程, 依据所策划并文件化的安排对设计和开发进行确认, 确保产品能够满足规定的适用要求或预期用途的要求
设计转移	设计转移控制程序	规范设计和开发输出到制造的转换过程, 保证适用于生产的方式经过验证, 并且生产能力能满足产品要求

公司按各研发项目进行独立审批及核算, 严格按照上述内部控制要点实施研发项目相关的费用审批及入账、人工成本归集入账, 在每个业务流程环节均按照职责分离、二级复核等原则进行内部控制措施的实施, 确保业务流程及财务核算符合相关法律法规要求。

三、如何准确地划分和核算各项研发支出, 是否存在应计入成本或其他费用项目的支出计入研发费用的情形

(一) 如何准确地划分和核算各项研发支出

公司的研发支出包括直接用于研究开发活动和可以计入的间接用于研究开发活动所发生的各项费用支出, 主要包括职工薪酬、材料能源费、折旧及摊销、试验、认证、评审费、租赁费等。所有研发支出必须是研发中心立项的项目支出。

职工薪酬: 研发中心在研发项目立项时, 会同时委派项目的研发人员, 项目研发人员发生的工资、奖金、津贴、社保等各项人工费用计入项目研发支出中的职工薪酬。

材料能源费：材料费指为实施研究开发项目而购买的原材料等支出，通常按照领用材料所归属的研发项目进行归集核算，能源费指研发中心的水电费用等，按每个项目的研发人员人数占比分配计入各个项目的研发支出。

折旧及摊销：包括研发中心办公用房和研发设备的折旧和专利及专有技术的摊销，公司总部大楼的折旧费用按各职能部门办公所占用面积的比例进行分摊，其中研发中心占用部分计入研发费用。研发费用中的折旧及摊销按每个项目的研发人员人数占比分配计入各个项目的研发支出。

试验、认证、评审费：按照各项费用所归属的项目进行归集核算。

租赁费：在公司总部大楼交付使用以前，公司租赁办公用房发生的租赁费按各职能部门办公所占用面积的比例进行分摊，其中研发中心占用部分计入研发费用。研发费用中的租赁费按每个项目的研发人员人数占比分配计入各个项目的研发支出。

（二）是否存在应计入成本或其他费用项目的支出计入研发费用的情形

公司根据各部门职能分工进行成本费用归集，分别计入营业成本和费用，具体划分如下：

营业成本：包括与产品生产直接相关的材料、人工成本及制造费用；

销售费用：主要核算销售人员、学术培训人员、客服及工程师的人员薪酬及产品销售、市场推广、售后服务等与销售相关的费用；

管理费用：核算公司行政、人力、财务、法务、内审等承担管理职能的人员薪酬及与公司管理相关的费用；

研发费用：核算承担研发职能的人工薪酬及相关费用，将与研发项目相关的人工薪酬、材料支出等计入研发费用；

综上，公司不存在应计入成本或其他费用项目的支出计入研发费用的情形。

四、根据披露的研发投入明细表，进一步说明研发投入与各期研究成果的对应关系，研发成果对公司业务的实际作用，研发投入是否主要围绕核心技术及其相关产品

序号	研发项目名称	对应具体产品	形成研究成果（专利、核心技术、具体改变产品性能等体现方面）	对公司业务的实际作用
1	伟思计算机化认知矫正治疗系统软件开发项目	认知功能障碍治疗软件	完成计算机化认知矫正治疗系统软件产品的开发，产品疗效通过了轻度认知功能障碍的临床试验验证，取得II类医疗器械注册证	形成了新产品，进入了新的市场，促进了伟思业务增长
2	新生儿脑电测量仪产品开发项目	新生儿脑电测量仪	形成了脑电放大器硬件平台，保证脑电信号的准确性和抗干扰性；形成了智能算法，协助医生更简便的识别和分析脑电信号；形成了分布式中间链技术，保证集中监护系统的实时性和同步性；形成了集中监护系统平台，简化临床多患者的同时监护；取得II类医疗器械注册证	形成了新产品，进入新生儿脑电监护和筛查领域市场，并形成了新的技术优势
3	一次性无菌电极产品开发项目	一次性使用无菌阴道电极	掌握了一次性无菌阴道电极设计技术	形成了新产品，促进了伟思业务增长，并形成了自己新的技术优势
4	磁刺激仪产品开发项目	磁刺激仪	形成了变频风冷技术，无线磁触发双通道MEP技术，高强度磁体线圈设计技术，高电流磁体电源设计和小型化磁刺激平台技术；取得II类医疗器械注册证	形成了新产品，进入了新的市场，促进了伟思业务增长
5	盆底磁刺激软件产品开发项目	磁刺激仪	形成了针对盆底市场的磁刺激控制软件，配合盆底专用硬件，组成了盆底磁刺激仪产品	形成了新产品，进入了新的市场，促进了伟思业务增长
6	伟思磁刺激仪控制软件产品开发项目	磁刺激仪	形成了磁刺激仪用控制软件，配合硬件，组成了磁刺激仪产品，获得II类医疗器械注册证	形成了新产品，进入了新的市场，促进了伟思业务增长
7	好翼生物刺激反馈软件产品开发项目	瑞翼系列	形成了伟思好翼生物刺激反馈软件，联合产品硬件，形成瑞翼系列产品	形成了新产品，进入了新的市场，促进了伟思业务增长
8	电子病历产品开发项目	伟思云	完成了盆底专科电子病历产品的开发，实现设备互联、专科病历、统计分析等多个功能模块	形成了新产品，配合现有产品使用，提升了市场竞争力

序号	研发项目名称	对应具体产品	形成研究成果（专利、核心技术、具体改变产品性能等体现方面）	对公司业务的实际作用
9	伟思云产品开发项目	伟思云	形成了伟思云整体软件体系	形成了新产品，进入了新的市场
10	瑞翼II产品开发项目	瑞翼系列	形成了多通道时序电刺激控制技术，肌电触发电刺激自动阈值技术，双向对称波刺激技术，对侧控制电刺激技术，取得II类医疗器械注册证和非医疗产品备案	形成了新产品，进入了新的市场，促进了伟思业务增长
11	外骨骼机器人样机及辅具的产业化试制方法与设备研发（下肢机器人产品开发项目）	暂无产品	形成了外骨骼机器人的多相位步态切换控制系统及其控制方法；智能自然步态控制技术，解决了外骨骼机器人模拟人类不行的控制方法；外骨骼设计技术，解决了人机融合的机器人、人体下肢的外骨骼机器人设计难点，提供舒适、易于穿戴的外骨骼平台；实时步态评估技术，提供实时的检测人体下肢肌肉的训练参与度的方法，进行步态评估，实现训练、评估、再训练的科学训练方法	该在研产品已经开始上市医疗器械注册流程，未来将作为公司再运动康复领域的核心产品之一，帮助患者解决脑卒中后步行能力康复的问题。
12	外骨骼下肢机器人产品开发项目	暂无产品	预期完成项目外骨骼机器人样机及辅具的产业化试制方法与设备研发的产业化问题，形成可以批量生产的成本可控的康复机器人产品	开发过程中
13	伟思多媒体生物刺激反馈仪软件（S2）产品开发项目	瑞翼	形成了便携式主机独立进行盆底功能评估技术	进一步完善已有产品，实现了产品升级和功能提升
14	伟思多媒体生物刺激反馈仪软件（S4）产品开发项目	瑞翼	形成了针对产康和康复市场针对性的软件产品	进一步完善已有产品，实现了产品升级和功能提升，促进了业绩增长
15	产后康复仪产品开发项目	瑞翼	多通道时序电刺激控制技术，肌电触发电刺激自动阈值技术，双向对称波刺激技术	形成了新产品，进入了新的市场，促进了伟思业务增长

序号	研发项目名称	对应具体产品	形成研究成果（专利、核心技术、具体改变产品性能等体现方面）	对公司业务的实际作用
16	伟思生物刺激反馈仪（AMI）产品开发项目	MyOnyx系列	智能治疗方案推荐，电脑与主机蓝牙通讯、肌电采集及控制输出技术，压力评估技术，多场景生物反馈训练技术，通道扩展技术	形成了新产品，提升了市场竞争力
17	脑卒中康复机器人关键技术（机器人电刺激产品开发项目）	暂无产品	预期形成视觉反馈的对侧控制电刺激镜像训练技术。该技术作为伟思的技术储备，升级了目前的对侧控制电刺激产品技术	开发过程中
18	脑卒中康复机器人系统集成与应用（机器人系统集成产品开发项目）	暂无产品	预期形成技术平台：1多模态训练控制技术：该技术可以帮助患者在步行训练中完成自然的重心转移和起伏，实现自然步态；2自动跟踪机器人防摔车技术：该技术平台可以保证下肢功能障碍患者在训练中的安全性，同时降低康复医师的工作量；该项目发明专利受理中	开发过程中
19	好翼新生儿脑电测量仪软件产品开发项目	新生儿脑电测量仪	智能算法：包含多个专利的智能算法在脑电领域引入人工智能技术，可以协助医生更简便的识别和分析脑电信号；监护系统平台：远程集中监护的平台，可以简化临床多患者的同时监护	形成了新产品，进入新生儿脑电监护和筛查领域市场，并形成了自己新的技术优势
20	下一代磁刺激仪产品开发项目	磁刺激仪	预期形成磁刺激仪液冷降温技术，主机多通道输出技术，刺激线圈设计技术，随动跟踪技术	开发过程中
21	团体生物反馈仪质量改进方法的研究	团体生物反馈仪	可更换式橡胶头带和电池设计，降低维护成本	进一步完善已有产品，实现了产品升级和功能提升，促进了业绩增长
22	新一代一次性使用阴道电极设计	一次性使用阴道电极	一种新的一次性使用阴道电极设计方法，使用导电橡胶的插针式方法，减少了人工成本；取得了II类医疗器械注册证	形成了新产品，提升了市场竞争力

序号	研发项目名称	对应具体产品	形成研究成果（专利、核心技术、具体改变产品性能等体现方面）	对公司业务的实际作用
23	智能步行康复减重训练车	暂无产品	形成了一种适用于多模式的康复减重步行训练车；一种利用减重车腰撑调节辅助下肢机器人重心转移的装置及控制方法；一种实现下肢机器人与减重车协同运动的控制系统及方法；一种用于康复训练的外骨骼机器人的减重装置；一种通过通讯实现减重车与下肢机器人协同运动的装置及方法；一种减重车助力辅助下肢机器人重心转移的装置及方法；一种通过检测距离实现直线跟随的康复减重步行训练车及控制方法	开发过程中
24	智能机器人辅助运动康复解决方案 X-plan	暂无产品	预期形成主被动训练的控制技术平台：自动感知患者的运动能力并协助患者完成康复训练，做到循序渐进的全周期训练；触觉反馈技术平台：在训练的过程中给病人以触觉上的反馈，强化脑功能重塑，提高治疗效果和体验感；AI 人工智能治疗师	已完成
25	自动跟随机械臂产品开发项目	磁刺激仪	预期刺激线圈随动跟踪技术和刺激靶点重复定位技术，让刺激治疗过程更有效	开发过程中

五、研发活动是否形成研发样机，是否销售，如有，说明会计处理方法

研发中心在执行各研发项目的时候，根据研发过程的需要，会进行多轮次的研发样机试制，包括概念样机、功能样机、工程样机和生产样机等。样机主要用在设计的测试和验证中，发现设计问题和缺陷，验证功能和性能，以便在之后的设计中进行修改和提高。样机在完成测试后，如果有价值较高的核心器件可以回收使用，则用于新的样机试制和测试中；测试过程中损坏的，价值较低的样机和器件会作为研发消耗进行报废；完善的送检注册样机公司会保存在公司展厅做为展示用机。报告期内，公司研发样机无对外销售的情形。

六、说明研发费用加计扣除影响所得税费用数计算是否正确

报告期内，公司研发费用加计扣除影响所得税费用的计算过程如下：

单位：万元

单位	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
伟思医疗	研发费用总额	2,294.66	1,185.99	933.07
	减：不可加计扣除部分	294.75	83.15	225.61
	可以加计扣除研发费用	1,999.91	1,102.84	707.46
	加计扣除比例	75%	75%	75%
	加计扣除金额	1,499.93	827.13	530.60
	所得税适用税率	15%	15%	15%
	加计扣除影响所得税金额	224.99	124.07	79.59
好翼电子	研发费用总额	139.70	416.46	330.30
	减：不可加计扣除部分	17.03	37.29	27.91
	可以加计扣除研发费用	122.68	379.17	302.39
	加计扣除比例	75%	75%	75%
	加计扣除金额	92.01	284.37	226.79
	所得税适用税率	10%	12.5%	12.5%
	加计扣除影响所得税金额	9.20	35.55	28.35
中科伟思	研发费用总额	320.33	262.78	40.75
	减：不可加计扣除部分	96.15	2.32	0.49
	可以加计扣除研发费用	224.18	260.46	40.25
	加计扣除比例	75%	75%	50%
	加计扣除金额	168.13	195.34	20.13
	所得税适用税率	25%	25%	25%
	加计扣除影响所得税金额	42.03	48.84	5.03
加计扣除影响所得税金额合计		276.22	208.45	112.97

上述可以加计扣除的研发费用金额与经税务师事务所鉴证的企业所得税纳税申报表数据一致。报告期内，公司研发费用加计扣除影响所得税费用的计算准确。

七、请发行人对照《审核问答》第 7 问的要求完善相关披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（四）期间费用”之“3、研发费用”补充披露如下：

“（2）研发相关内控制度及其执行情况

公司制定了《产品管理制度》、《设计开发控制程序》、《持续改进项目管理制度》等制度文件，从产品需求定义、设计输入、设计开发、设计验证、上市计划及确认、设计转移、设计确认及产品发布等阶段对研发业务及财务核算流程进行了严格的管理和控制。公司对研发相关内部控制的具体流程如下：

控制点	具体内控制度	主要内容
产品需求	产品管理制度	指导规划产品战略发展方向, 制定产品的长期竞争策略, 控制产品需求分析的质量, 从而定义符合市场需求的产品。明确产品立项、上市、产品退市整个生命周期的流程
设计开发	设计开发控制程序	一套符合 ISO13485 法规标准的产品设计和开发程序。落实设计质量职责, 建立科学、合理的设计质量控制程序, 实施严格的阶段设计评审制度, 严格设计更改, 对关键项目实施重点控制
集成开发	集成开发计划控制程序	对产品的开发过程策划, 包含了对整个开发周期的规划和时间分配。确保开发的新产品能满足顾客的需求和期望
设计输入	设计输入控制程序	规范产品需求转化为设计质量特性的过程, 并确保其充分性、有效性、完整性
设计输出	设计输出控制程序	定义设计输出活动。所要求的活动和可交付结果用于采购, 生产, 测试, 安装, 维修等活动, 以生产出合格的产品
设计验证	设计验证控制程序	规范设计验证过程, 为确保设计和开发输出满足设计开发输入的要求, 依据所策划和文件化的安排对设计和开发进行验证
设计确认	设计确认控制程序	通过设计确认流程, 依据所策划并文件化的安排对设计和开发进行确认, 确保产品能够满足规定的适用要求或预期用途的要求
设计转移	设计转移控制程序	规范设计和开发输出到制造的转换过程, 保证适用于生产的方式经过验证, 并且生产能力能满足产品要求

报告期内, 公司按各研发项目进行独立审批及核算, 严格按照上述内部控制要点实施研发项目相关的费用审批及入账、人工成本归集入账, 在每个业务流程环节均按照职责分离、二级复核等原则进行内部控制措施的实施, 确保业

务流程及财务核算符合相关法律法规要求。

（3）研发投入的确认依据、核算方法

报告期内，公司研发投入均为费用化的研发费用，无资本化的开发支出。报告期内，公司在财务系统中，设置“研发费用”科目，并下设职工薪酬、材料能源费、折旧及摊销、试验、认证、评审费、租赁费等二级科目用以归集企业研究开发项目中发生的各项研发费用，并按项目进行研发项目辅助核算。

公司研发支出包括直接用于研究开发活动和可以计入的间接用于研究开发活动所发生的各项费用支出，具体情况如下：

职工薪酬：研发中心在研发项目立项时，会同时委派项目的研发人员，项目研发人员发生的工资、奖金、津贴、社保等各项人工费用计入项目研发支出中的职工薪酬。

材料能源费：材料费指为实施研究开发项目而购买的原材料等支出，通常按照领用材料所归属的研发项目进行归集核算，能源费指研发中心的水电费用等，按每个项目的研发人员人数占比分配计入各个项目的研发支出。

折旧及摊销：包括研发中心办公用房和研发设备的折旧和专利及专有技术的摊销，公司总部大楼的折旧费用按各职能部门办公所占用面积的比例进行分摊，其中研发中心占用部分计入研发费用。研发费用中的折旧及摊销按每个项目的研发人员人数占比分配计入各个项目的研发支出。

试验、认证、评审费：按照各项费用所归属的项目进行归集核算。

租赁费：在公司总部大楼交付使用以前，公司租赁办公用房发生的租赁费按各职能部门办公所占用面积的比例进行分摊，其中研发中心占用部分计入研发费用。研发费用中的租赁费按每个项目的研发人员人数占比分配计入各个项目的研发支出。

（5）最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例及其与同行业可比上市公司的对比情况

2016至2018年度，公司累计研发投入占累计营业收入的比例及其与同行业

可比上市公司的对比情况如下：

单位：万元

项目	2016 至 2018 年度 累计研发投入	2016 至 2018 年度 累计营业收入	2016 至 2018 年度累 计研发投入占累计 营业收入的比例
Neuronetics	2, 439. 20	12, 743. 70	19. 14%
普门科技	15, 608. 23	74, 879. 52	20. 84%
心脉医疗	6, 924. 05	52, 158. 90	13. 27%
爱朋医疗	5, 636. 58	74, 325. 77	7. 58%
迈瑞医疗	327, 493. 74	3, 395, 887. 60	9. 64%
平均值	-	-	14. 10%
伟思医疗	4, 057. 12	44, 818. 04	9. 05%

注：1、同行业上市公司尚未披露 2019 年年报；2、Neuronetics 研发投入和营业收入币种为美元。

2016 至 2018 年度，公司累计研发投入占累计营业收入的比例高于爱朋医疗，与迈瑞医疗相近，低于行业平均值。报告期各期，公司研发费用分别为 1, 304. 12 万元、1, 854. 31 万元和 2, 738. 35 万元，逐期增长，未来公司将继续加大研发投入，以保持产品的市场竞争力。”

19.3 请保荐机构和申报会计师：（1）对上述 19.1-19.2 事项核查并发表明确意见；（2）并对报告期内发行人研发投入的归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规进行核查，并发表明确意见；（3）对照《审核问答》第 7 问的中介机构核查要求逐项核查并发表明确意见

回复：

一、对上述 19.1-19.2 事项核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、了解与销售费用相关的关键内控流程，并对关键控制点运行有效性进行测试。

2、获取销售费用明细表，并与总账、明细账进行核对。抽取样本核查合同、发票、银行回单等相关原始凭证是否与账务记录相符。

3、对报告期内各年度销售费用实施分析程序，关注销售费用的构成情况，分析报告期内各项费用变动原因。

4、与同行业可比公司进行比较，结合公司业务模式分析差异原因。

5、获取销售人员工资单、抽查薪酬计算表和发放表、银行付款凭证等，复核销售人员平均工资的合理性。

6、获取会议费明细账及台账，在抽样基础上，查阅并核对与会议费相关的协议、结算单、发票、付款单据等支持性文件是否与账务记录相符。

7、检查资产负债表日后销售费用明细账及原始凭证，评价相关费用是否记录于恰当的会计期间。

8、了解与研发费用相关的关键内部控制设计，并对关键控制点运行有效性进行测试。

9、获取并查阅公司报告期内主要研发项目的情况表、研发项目立项报告，检查相关研发项目是否立项、审批，核算制度是否得到有效执行。

10、查阅研发费用明细账，详细了解各项费用的支出情况和费用归集情况，访谈研发部门、财务负责人，了解报告期内研发费用变动的原因，结合了解到的经营业绩变动及研发计划，对研发费用各期间变动进行分析。

11、获取研发人员工资单、抽查薪酬计算表和发放表、银行付款凭证等，复核研发人员平均工资的合理性。

12、检查研发费用材料领用单据，检查试验、认证、评审费等的协议、发票等单据，复核折旧及摊销、房租费用等的分摊计算。

13、获取并查阅研究开发费用专项审计报告。

14、检查资产负债表日后研发费用明细账及原始凭证，评价相关费用是否记录于恰当的会计期间。

（二）核查结论

经核查，保荐机构与申报会计师认为：

1、发行人说明的关于销售费用中的市场推广费用、售后费用、物流费用、薪资费用的明细金额、构成等情况与我们了解的情况一致，销售费用在报告期内的变动以及与销售收入的匹配情况合理，与同行业可比公司对比不存在重大差异。

2、报告期内，发行人已准确地划分和核算各项研发支出，不存在应计入成本或其他费用项目的支出计入研发费用的情形，公司研发费用加计扣除影响所得税费用的计算准确。

二、并对报告期内发行人研发投入的归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规进行核查，并发表明确意见

参见本题“三 对照《审核问答》第7问的中介机构核查要求逐项核查并发表明确意见”中“（一）对报告期内发行人研发投入的归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规进行核查，并发表明确意见”

三、对照《审核问答》第7问的中介机构核查要求逐项核查并发表明确意见

（一）对报告期内发行人研发投入的归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规进行核查，并发表明确意见

保荐机构与申报会计师获取了发行人的研发费用科目核算制度，了解发行人研发费用科目设置及归集情况。发行人在财务系统中，设置“研发费用”科目，并下设职工薪酬、材料能源费、折旧及摊销、试验、认证、评审费、租赁费等二级科目用以归集企业研究开发项目中发生的各项研发费用，并按项目进行研发项目辅助核算。

申报会计师对各项研发投入的归集、数据来源及计算情况核查如下：

1、职工薪酬

了解研发费用中职工薪酬的归集内容，获取研发人员花名册，核对所属的部门及工作内容，获取研发人员工资表，对研发人员薪酬进行复核，对人数和人均薪酬的合理性进行分析，对研发人员薪酬的分配情况进行分析性复核。

2、材料能源费

了解材料能源费的归集内容，获取研发物料领用清单，将各期研发物料领

用金额与公司研发费用中的材料投入进行核对；抽查研发物料领用单，核查领料单是否履行相应审批程序，领料单上注明领用研发材料对应的项目、金额是否与账面一致；对研发物料与研发项目的相关性进行分析复核。

取得水电费用等能源费的明细清单，核对至发票、付款单据等原始凭证，复核相关费用的分摊是否正确。

3、折旧及摊销

了解折旧及摊销的归集内容，折旧与摊销主要是研发中心办公用房和研发设备的折旧和专利及专有技术的摊销，获取固定资产清单及无形资产清单，查看资产是否是研发部门在用，对报告期各期的折旧与摊销进行复算，对研发与其他部门共用的资产，复核其分摊方法是否合理，对固定资产进行抽盘，查看固定资产是否均在使用过程中。

4、试验、认证、评审费

获取试验、认证、评审费明细表，对各项费用的真实性进行测试，并检查相关支出是否与研发活动相关。

5、租赁费

查阅公司房租分摊表，公司按照研发部门使用的租赁面积占总面积的比例分摊房租，复核计算过程是否准确。

经核查，保荐机构与申报会计师认为：公司研发投入归集准确、相关数据来源及计算合规。

（二）发行人研发相关内控制度是否健全且被有效执行

1、发行人是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性

公司制定了《产品管理制度》、《设计开发控制程序》、《持续改进项目管理制度》等制度文件，从产品需求定义、设计输入、设计开发、设计验证、上市计划及确认、设计转移、设计确认及产品发布等阶段等方面对研发业务流程进行了严格的管理和控制。公司对研发项目的全过程进行跟踪管理，有效监

控、记录各项目的进展情况，对中期设计输出进行评审和批准，合理评估技术上的可行性。

2、是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制

在项目人员管理方面，结合公司建立的相关制度，在项目立项初期，明确研发项目实施方案和项目所需的部门、人员、职责分工，对于项目研发过程中的人员变更情况，需履行变更审批流程，公司对各研发项目负责人及项目组成员，根据研发项目的执行进度和成果，按照公司绩效考核制度进行考核和激励。

在研发物料管理方面，公司对研发用原材料采购、领用，研发样机的测试、领用、报废等进行全流程管理

在技术资料管理方面，公司研发过程的技术资料由项目人员提交流程，经审核后统一归档保存，确保研发项目试验过程的可追溯性和资料的完整性。

3、是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行

公司建立了《预算管理制度》，对研发项目开支实行严格的预算管理，研发项目预算的明细中包括了材料费、人工费、折旧与摊销、检验检测费等，明确了每个项目的开支范围和开支标准，并在实际操作过程中得到有效执行。

4、报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形

报告期内，公司对研发项目开支实行严格的预算管理，发生的人工费、检验检测费以及领用的材料等开支都按具体的研发项目经审核后列支，公司根据项目发生的研发费用和预算执行情况考核研发项目负责人及项目组成员，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形。

5、是否建立研发支出审批程序

公司建立了《预算管理制度》和《付款报销制度》，对研发支出审批程序进行了明确规定。每年年底，各项目负责人对下一年的研发费用进行预算，并报经研发部门的分管领导进行审核，涉及预算调整的，需履行相应的审批手续。各项研发费用实际发生时，严格按费用开支范围和审批权限进行审批。

保荐机构与申报会计师取得了相关的管理制度，访谈相关人员，了解及评价与研发相关的内部控制的设计及有效性；对研发费用各项开支进行查证，关注实际开支的内容和金额是否符合制度规定的开支范围和标准，是否根据研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中列支，各项研发支出是否均履行了严格的审批手续。

经核查，保荐机构与申报会计师认为：公司研发相关的内部控制健全且被有效执行。

20、关于其他收益

20.1 关于增值税优惠

根据招股说明书披露，报告期内，发行人及子公司南京伟思好翼电子科技有限公司软件产品享受增值税即征即退税收优惠。发行人取得的增值税退税收入分别为 585.30 万元、769.23 万元、803.93 万元和 313.63 万元。

请发行人说明：（1）嵌入式软件和单独销售软件报告期各期的收入、占比，嵌入式软件与相关设备销售收入的匹配关系，嵌入式软件的定价方法；（2）软件收入与退税之间的勾稽关系。

回复：

一、嵌入式软件和单独销售软件报告期各期的收入、占比，嵌入式软件与相关设备销售收入的匹配关系，嵌入式软件的定价方法

报告期内，公司软件产品分为搭配设备销售的软件和单独销售的软件两种，具体情况如下：

单位：万元

项目	类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
搭配销售	PC 软件	4,873.86	74.94%	3,564.25	84.54%	3,220.70	98.12%
	嵌入式软件	768.27	11.81%	297.36	7.05%	-	-
	小计	5,642.13	86.75%	3,861.60	91.59%	3,220.70	98.12%

单独销售	认知功能障碍治疗软件	832.69	12.80%	354.40	8.41%	61.67	1.88%
	伟思云	29.29	0.45%	-	-	-	-
	小计	861.98	13.25%	354.4	8.41%	61.67	1.88%
合计		6,504.11	100.00%	4,216.00	100.00%	3,282.37	100.00%

注：1、上述收入均为软件收入，不含硬件收入；2、PC 软件是指安装在电脑里的软件，嵌入式软件是指嵌入在硬件中操作系统软件。

报告期内，公司软件收入主要为搭配设备整体销售的软件收入，占比分别为 98.12%、91.59%和 86.75%。

报告期内，公司整体销售的软件与相关设备销售收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
软件收入	5,642.13	3,861.60	3,220.70
整体产品收入	22,228.63	16,527.95	11,324.62
软件收入占整体产品收入的比例	25.38%	23.36%	28.44%

注：整体产品收入是指搭配销售的软件收入及硬件收入之和。

报告期内，公司设备均搭配了嵌入式或 PC 软件。报告期各期，整体销售软件收入占整体产品销售收入的比例分别为 28.44%、23.36%和 25.38%，基本保持稳定。报告期内，参考行业惯例，公司搭配设备进行销售的 PC 软件或嵌入式软件的销售定价一般为整体产品销售收入的 20%-30%。

二、软件收入与退税之间的勾稽关系

根据财税[2011]100 号《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》，对于销售自行开发生产的软件产品形成的软件销售收入的增值税实际税负超过 3%的部分，享受增值税即征即退优惠政策。

报告期内，本公司及子公司好翼电子享受上述增值税即征即退税收优惠政策，收到即征即退的增值税情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	---------	---------	---------

伟思医疗	789.15	519.46	408.49
好翼电子	20.74	284.47	360.74
合计	809.89	803.93	769.23

报告期各期，公司及子公司好翼电子软件收入与退税之间的关系如下：

单位：万元

单位	项目	计算公式	2019 年度	2018 年度	2017 年度
伟思医疗	软件产品销售收入		8,115.31	4,188.55	3,135.96
	应税软件销售收入	A	8,451.07	4,517.89	3,139.42
	销项税额	$B=A \times \text{税率}$	1,154.61	739.27	533.70
	进项税额	C	110.54	84.07	31.02
	应交税费	$D=B-C$	1,044.07	655.20	502.68
	应退税额	$E=D-A \times 3\%$	790.54	519.67	408.49
	减：开票信息有误等情况不予退税	F	1.39	0.20	-
	实际退税额	$G=E-F$	789.15	519.46	408.49
好翼电子	软件产品销售收入		213.12	2,218.63	2,529.18
	应税软件销售收入	A	223.38	2,169.31	2,653.89
	销项税额	$B=A \times \text{税率}$	31.43	355.43	451.16
	进项税额	C	3.99	5.88	10.81
	应交税费	$D=B-C$	27.44	349.55	440.35
	应退税额	$E=D-A \times 3\%$	20.74	284.47	360.74
	减：开票信息有误等情况不予退税	F	-	-	-
	实际退税额	$G=E-F$	20.74	284.47	360.74

20.2 关于政府补助

报告期内，发行人存在多项科研项目相关的政府补助。发行人政府补助均为与收益相关的政府补助，作为非经常性损益核算。

请发行人：（1）按照《审核问答》的要求，结合国家科技创新发展规划、公司承担科研项目的内容、技术创新水平、申报程序、评审程序、实施周期和补助资金来源等，说明所承担的科研项目是否符合国家科技创新规划，并在招

股说明书中披露所承担科研项目的名称、项目类别、实施周期、总预算及其中的财政预算金额、计入当期收益和经常性损益的政府补助金额等内容；（2）说明政府补助相关项目均无法形成资产的原因，项目成果表达方式及发行人在研项目的可行性，政府补助均认定为与收益相关的政府补助的原因及合理性。

回复：

一、按照《审核问答》的要求，结合国家科技创新发展规划、公司承担科研项目的内容、技术创新水平、申报程序、评审程序、实施周期和补助资金来源等，说明所承担的科研项目是否符合国家科技创新规划，并在招股说明书中披露所承担科研项目的名称、项目类别、实施周期、总预算及其中的财政预算金额、计入当期收益和经常性损益的政府补助金额等内容

报告期内，与公司政府补助相关的主要科研项目共五项，分别是脑卒中康复机器人关键技术、脑卒中康复机器人系统的集成与应用、外骨骼机器人样机及辅具的产业化试制方法与设备研发、盆底疾病人工智能辅助诊断系统研发及助老助残下肢外骨骼机器人系统研发与产业化。

（一）各科研项目的具体内容及财务处理

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（六）政府补助”补充披露如下：

“报告期内，公司所承担科研项目的名称、项目类别、实施周期、总预算及其中的财政预算金额的情况如下：

序号	项目名称	项目类别	主管单位	实施周期	总预算金额（万元）	财政预算金额（万元）
1	脑卒中康复机器人关键技术	国家科技部重点研发计划	国家科技部	2017年12月至2020年11月	36.00	36.00
2	脑卒中康复机器人系统的集成与应用	国家科技部重点研发计划	国家科技部	2017年12月至2020年12月	1,113.00	113.00
3	外骨骼机器人样机及辅具的产业化试制方法与设备研发	江苏省科技厅重点研发计划	南京市科学技术委员会	2017年6月至2020年6月	455.00	105.00
4	盆底疾病人工智能辅助诊断系统研发及助老助残下肢外骨骼机器人系统研发与产业化	南京市工业和信息化局	南京市经信委	2018年2月	500.00	50.00

	智能辅助诊断系统研发及产业化	信息化专项资金项目	济和信 息化委员会	至 2020 年 11 月		
5	助老助残下肢外骨骼机器人系统研发与产业化	江苏省产业发展项目	江 苏 省 智 能 装 备 产 业 技 术 创 新 中 心	2017年6月 至2019年5 月	450.00	150.00

报告期内，公司所承担科研项目计入当期收益和非经常性损益的政府补助金额的情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	计入当期收益的政府 补助金额			计入非经常性益 的政府补助金额		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	脑卒中康复机器人关键技术	11.71	1.69	-	11.71	1.69	-
2	脑卒中康复机器人系统的集成与应用	37.70	32.84	-	37.70	32.84	-
3	外骨骼机器人样机及辅具的产业化试制方法与设备研发	23.58	7.28	-	23.58	7.28	-
4	盆底疾病人工智能辅助诊断系统研发及产业化	19.51	-	-	19.51	-	-
5	助老助残下肢外骨骼机器人系统研发与产业化	5.57	64.78	19.54	5.57	64.78	19.54

”

（二）各科研项目具体情况

1、脑卒中康复机器人关键技术

（1）项目定位

脑卒中康复机器人是科技部为落实《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）》和《中国制造2025》等规划，启动实施的“智能机器人”重点项目，是科技部高技术研究发展中心负责管理的25个专项之一。按照“围绕产业链，部署创新链”的要求，围绕智能机器人基础前沿技术、新一代机器人、关键共性技术、工业机器人、服务机器人、特种机器人6个方向部署实施。本项目的目标是攻克特殊环境服役机器人和医疗/康复机器人关键技术，深化我国特种机器人的工程化应用。本专项协同标准体系建设、技术验证平台与系统建设、典

型示范应用，加速推进我国智能机器人技术与产业的快速发展。“脑卒中康复机器人系统”是国家重点研发计划“智能机器人”专项的项目；“脑卒中康复机器人关键技术”是“脑卒中康复机器人系统”项目中研究课题之一。

（2）公司承担的研发任务

公司承担研发功能电刺激装置与功能化电刺激技术，旨在实现集成主动意图识别和多传感器信息融合反馈的对侧训练运动闭环控制功能电刺激系统，产品指标包括：刺激频率0.5-1000Hz；通道数8；受累侧肢体运动跟随准确率超过90%；a关节运动角度响应（响应时间380ms）；b关节运动角度（达到目标角度75%以上）。该项目是科技部重点研发项目“脑卒中康复机器人系统”课题一的子课题。

（3）项目申报、评审程序

2017年7月，科技部网站上公布《“智能机器人”重点专项2017年度项目申报指南》，正式通知开始申报项目；2017年7月，公司参加科技部网上的预申报并获得通过；2017年11月，项目组参加科技部组织的项目答辩；2018年1月，科技部网站上公布《国家重点研发计划专项2017年度拟立项项目公示》，确定项目组和项目入选；2018年2月公司和科技部签署了任务书。该项目实施的部分资金来源为科技部重点研发计划，剩余为公司自有资金。

（4）项目研发完成情况及创新水平

该项目的实施周期为2017年12月到2020年11月，项目在2019年9月份已通过中期验收，目前项目已完成功能电刺激装置的样机研制。在对侧控制电刺激完成的功能性动作精度和重复性达到了国内领先水平。

2、脑卒中康复机器人系统的集成与应用

（1）项目定位

脑卒中康复机器人系统的集成与应用与前述项目定位一致，均是“脑卒中康复机器人系统”项目中研究课题之一。旨在研制出具有智能化自适应能力的脑卒中康复训练设备，建立脑卒中康复机器人训练的规范与流程，开创脑卒中功能重塑新路径，为形成具有全球竞争优势的康复训练核心装备产业提供支撑，致力于

改变高端康复设备被国外厂商垄断的状况，为形成具有全球竞争优势的康复训练核心装备产业提供支撑。

（2）公司承担的研发任务

1）机器人工业设计；

2）试制可与机器人集成使用的功能电刺激装置；

3）集成具有康复训练评估、主动运动意图识别软件系统和虚拟现实的情景的康复训练软件；

4）试制14套符合国家相关医疗器械标准的上肢康复机器人和下肢康复机器人样机；

5）完成相关检测和测试。

（3）项目申报、评审程序

2017年7月，科技部网站上公布《“智能机器人”重点专项2017年度项目申报指南》，正式通知开始申报项目；2017年7月，公司参加科技部网上的预申报并获得通过；2017年11月，项目组参加科技部组织的项目答辩；2018年1月，科技部网站上公布《国家重点研发计划专项2017年度拟立项项目公示》，确定项目组和项目入选；2018年2月公司和科技部签署了任务书。该项目的部分资金来源为科技部重点研发计划，剩余为公司自有资金。

（4）项目研发完成情况及创新水平

该项目的实施周期为2017年12月到2020年12月，项目在2019年9月份已通过中期验收；目前项目已完成下肢外骨骼机器人的设计与打样验证，康复训练软件处于集成测试状态，完成5套上肢康复机器人样机的制作与调试。目前公司在该项目里面已经受理了发明专利7项，开发了多个技术平台。开发的多个康复机器人样机在驱动模式、多模态训练模式等方面具有国际领先水平。

3、外骨骼机器人样机及辅具的产业化试制方法与设备研发

（1）项目定位

该项目是江苏省重点研发计划（产业前瞻与共性关键技术）的项目。重点推进前瞻性产业技术创新专项实施，着力解决事关产业核心竞争力的重大共性关键技术研发及重大社会公益性研究，在若干重要领域突破一批核心技术，引领经济社会发展，达到国际康复机器人先进水平，形成进口替代。本体结构及关键功能部件是外骨骼机器人能够实现高速化、高载荷化、高精度化，满足其静力学及动力学特性要求的基础与前提。合理选用本体结构件材料可降低外骨骼机器人批量生产后的制造成本，优化本体结构制造工艺、装配工艺和关键功能部件的研制是开发高质量、高性能系统样机的重要保证，对实现外骨骼机器人关键部件的精密加工与制造、精密装配具有重要的意义。进行外骨骼机器人高强度低成本轻量化的本体材料应用研究、快速制造工艺研究、产业化生产的制造工艺及装配工艺研究，关键功能部件的研制，必将打破国外技术垄断现状，为外骨骼机器人国产化、产业化提供有力支撑。研制智能化的机器人是下一代外骨骼机器人发展的必然趋势，符合国家及江苏省“十三五”关于发展高端机器人的规划，本课题可以对该项目顺利实施和后续的产业化提供关键部件的制造工艺和本体的整体性能保证。

（2）公司承担的研发任务

1）外骨骼机器人本体结构产业化和轻量化制造工艺研究针对所需研制的外骨骼机器人助老助残功能的要求，研究和分析谐波减速器等关键零部件的材料选型、精密制造、热处理工艺和装配工艺等，分析机器人核心零件的制造工艺，通过科学合理的铸造、精密加工、表面处理、快速成型、试验检测工艺与方法，实现高强度与轻量化制造。

2）驱动、传动部件的选配与模块化一体化关节产业化试制工艺与制造方法研究模块化关节的总体结构、电机/减速器选配、线缆的走线方式、滑动电气接口，以关节尺寸、重量、输出力矩和精度为优化设计目标，制造出体积小、重量轻、负载大、精度高的模块化关节系统。研究关节核心零件中心轴的制造工艺及虚拟加工技术。将研制的一体化关节集成到外骨骼机器人，通过大量的运动实验来验证关节的性能。

3）外骨骼机器人整机的装配工艺与机械装配精度测试针对外骨骼机器人在助老、助残等典型应用，分析机器人零部件制造、安装、装配等环节误差种类，

建立误差模型,采用尺寸链计算等方法设计机器人零部件精度,采用合理的加工、装配工艺减少原始误差,借助于误差补偿技术提高零部件生产精度,利用三维坐标测试系统等测量手段进行位置精度等检测。

4) 外骨骼机器人步行训练平台、辅具的开发

通过开发步行训练平台(辅具)解决患者使用外骨骼机器人时的学习和步态控制问题。步态训练装置由天轨和外骨骼机器人组成,他们之间相互配合,保证患者学习使用机器人的身体稳定和步态一致性,在彻底杜绝安全隐患的基础上,大幅度减少康复治疗师的工作强度。

(3) 项目申报、评审程序

2017年1月,江苏省科技厅公布《2017年度省重点研发计划项目指南》,正式通知开始申报项目;2017年4月,公司和合作单位获得江苏省产业研究院推荐申报;2017年4月,项目组参加江苏省科技厅的项目答辩;2017年7月,江苏省科技厅在网上公示2017年度省重点研发计划获得单位名单,确定项目组和公司产品入选;2017年8月公司和江苏省科技厅签署了任务书。该项目实施的部分资金来源为江苏省重点研发计划,剩余为公司自有资金。

(4) 项目研发完成情况及创新水平

该项目的实施周期为2017年6月到2020年6月,目前项目已完成外骨骼机器人虚拟样机的开发,驱动、传动部件的选配与模块化一体化关节的试制工业与制造方法已完成打样验证。目前受理的发明专利5项、软件著作权2项。开发了外骨骼康复机器人样机和辅具,未来将形成下肢步行康复训练产品,推动我国康复机器人产业的进步。

4、伟思盆底疾病人工智能辅助诊断系统研发及产业化

(1) 项目定位

人工智能辅助诊断是人工智能在医学领域应用最火热的方向之一。本项目在伟思云盆底疾病大数据的基础上开发基于人工智能的辅助诊断核心算法,发展人工智能在盆底医疗中的应用。其符合国家发展“新一代人工智能发展规划”的战

略方向。盆底疾病的诊断目前在国际国内均缺乏系统完整的正常人盆底表面肌电大数据，公司目前正联合国内多家医疗机构建设正常人盆底肌电大数据，预计将在临床领域具有权威的指导意义。

该大数据、人工智能算法和移动医疗软件结合起来形成盆底疾病智能筛查系统，解决患者的早期和普遍的筛查问题。盆底疾病的发病广泛，初期症状不明显，相关医护人员缺少专业培训，医疗成本高，渠道少，覆盖面低。本项目的成果“盆底疾病人工智能辅助诊断系统”将大幅度提高盆底疾病的筛查、治疗覆盖率，提供安全、准确、便利、优质的诊疗服务，具有国际国内的创新和领先地位。

（2）公司承担的研发任务

该项目将在伟思云盆底疾病大数据的基础上开发基于人工智能辅助诊断软件。该软件将成为人工智能盆底疾病筛查和人工智能医生辅助诊断的核心算法和技术。该技术将和移动医疗的APP、家用筛查设备、基层评估设备等结合起来形成人工智能盆底疾病筛查系统，解决患者的早期和普遍的筛查问题，做到盆底疾病早发现、早治疗、早康复；该技术也将和盆底疾病的评估、治疗设备以及伟思云电子病历软件结合起来，形成盆底疾病的人工智能辅助诊断系统，实时地提供诊断结果建议、推荐诊疗方案，提高基础诊断的准确性、简化临床医护人员的工作。

（3）项目申报、评审程序

2018年5月，南京市经信委公布《关于组织申报2018年南京市工业和信息化专项资金（第二批）项目的通知》，正式通知开始申报项目。2018年6月，公司参加申报。2018年7月，参加资料现场审核。2018年8月市经信委下文公司公示名单。该项目实施的部分资金来源为科技部重点研发计划，剩余为公司自有资金。

（4）项目研发完成情况及创新水平

目前已经完成电刺激产品瑞翼II的上市，完成了预研究的约2,000例临床数据库和人工智能盆底评估算法的研发，上市了伟思云等产品。同时公司联合北京协和医院等国内多家医疗机构共同建设正常人盆底表面肌电大数据，目前完成了伦理审查阶段，即将展开大规模临床数据收集工作。公司结合市场反馈和产品使用

情况，进行第2代和第3代产品的研发，目前已经上市的瑞翼II系列电刺激产品、伟思云产品均具有国内领先水平，随着正常人盆底大数据建设工作的深入展开，人工智能的诊断算法不断提高，未来将会填补盆底大数据的国际空白，具有国际领先水平。

5、助老助残下肢外骨骼机器人系统研发与产业化

（1）项目定位

本项目为江苏省智能装备产业技术创新中心委托项目，通过本项目的研究，开发出具有自主知识产权、适应我国人口下肢康复的机器人产品，打破国外在可穿戴式下肢康复装备领域的垄断，为我国下肢功能障碍患者提供智能化程度高、人机接口柔顺性好、实时反馈训练数据的康复装备。本项目样机将为我国康复研究机构提供性价比高的实验设备，为我国下肢康复医学提供先进的科研设备。研究成果将促进我国康复事业及康复医学的发展，带来显著的经济效益。

（2）公司承担的研发任务

1）外骨骼机器人机械结构设计研究

基于人体运动学与生物力学模型，开展机器人结构研究；基于机器人多连杆链式结构，进行运动学分析与建模；对肢体结构进行运动学和动力学分析，分析对比各类材质的力学特性和工作性能，对其结构进行轻量化设计。

2）助老助残外骨骼机器人机械结构制造工艺研究

针对机器人辅助助行的功能要求，分析无刷电机、减速机等关键零部件的材料选型与制造工艺等，通过铣削、磨削和热处理等工艺与方法，实现机器人腰部、髋、膝关节的精密加工与制造。

3）机器人控制系统设计研究

开展机器人步态规划研究，设计最优的行走步态；基于人体运动系统的闭环控制机理，开展人机系统交互机制的研究，构建人机感知与控制交互通道；基于机器人运动学与动力学模型，结合助老助残步态特征运动规律，进行双模态切换的协调控制方法研究。

4) 外骨骼机器人测试试验与生产制造方法研究

开展一体化综合集成技术研究,设计机器人机电系统接口标准与机电一体化功能模块,实现外骨骼机器人快速可靠集成;整合机构、驱动与控制 and 传感单元,进行外骨骼机器人系统的集成;建立机器人的样机试验平台,进行机器人的实验与性能验证,对其运动特性和工作性能进行评估,验证理论研究结果,对不足之处进行改进和提高,使其达到预定的性能目标。

(3) 项目申报、评审程序

2017年5月伟思医疗和中科院常州先进制造研究所合作成立子公司江苏省中科伟思智能机器人科技有限公司。2017年6月,江苏中科伟思智能机器人科技有限公司作为项目承担单位,申请“2018年度江苏省智能装备产业技术创新中心产业技术研发联合资金”项目,同月项目获批,项目名称为“助老助残下肢外骨骼机器人系统研发与产业化”,资助金额150万元,项目主管方为江苏省产业技术研究院下属的江苏省智能装备产业技术创新中心。

(4) 项目研发完成情况及创新水平

目前项目提出的全部任务和指标已经完成,等待项目结题。创新点:

1) 通过选用高强度与轻量化铝合金材料与优化机械结构制造工艺,解决外骨骼机器人轻量化设计所需的强度与刚度等问题,为外骨骼机器人应用于助力助残领域提供有效的技术手段。

2) 设计高集成度的一体化关节结构,该关节集驱动、传动、传感和控制于一体,有利于简化整体结构、降低系统复杂性、提升机器人的运行效率。

3) 在外骨骼机器人一体化集成时,采用最优的加工与制造工艺解决了机器人的高精度装配问题。

二、说明政府补助相关项目均无法形成资产的原因,项目成果表达方式及发行人在研项目的可行性,政府补助均认定为与收益相关的政府补助的原因及合理性

报告期内,公司取得政府补助的科研项目的批准文件、项目成果表达方式如下:

科研项目名称	拨款单位	批准文件	项目成果表达方式
脑卒中康复机器人关键技术	东南大学	“脑卒中康复机器人系统”项目课题一：脑卒中康复机器人关键技术课题联合开展协议	自主研发的新产品原型
脑卒中康复机器人系统的集成与应用	江苏省人民医院	关于国家重点研发计划智能机器人重点专项2017年度项目立项的通知	自主研发的新产品原型 发明专利 实用新型专利
外骨骼机器人样机及辅具的产业化试制方法与设备研发	常州先进制造技术研究所	江苏省财政厅江苏省科学技术厅关于下达2017年省级重点研发专项资金（第三批）的通知	自主研发的新产品原型 发明专利 实用新型专利
盆底疾病人工智能辅助诊断系统研发及产业化	中国（南京）软件谷管理委员会	市经信委、市财政局关于下达2018年南京市工业和信息化专项资金项目及资金计划（第二批）的通知	自主研发的新产品原型 专利 软件著作权
助老助残下肢外骨骼机器人系统研发与产业化	常州市科教城管理委员会	江苏省智能装备产业技术创新中心产业技术联合研发资金项目	自主研发的新产品原型 发明专利

公司取得的上述科研项目相关的政府补助的依据文件中均未规定用于购建或以其他方式形成长期资产，亦未规定以购建或以其他方式形成长期资产为取得政府补助的基本条件，同时上述科研项目成果的表达方式为新产品原型、专利及软件著作权，未形成长期资产，因此公司所取得的上述政府补助均为与收益相关的政府补助。报告期内，公司上述科研项目均经过严格的项目申报和评审程序，部分项目已取得阶段性研究成果，在研项目具有可行性。

20.3 请保荐机构和申报会计师对发行人上述 20.1-20.2 事项进行核查，并对发行人政府补助相关会计处理和非经常性损益列报的合规性发表明确意见

回复：

一、请保荐机构和申报会计师对发行人上述 20.1-20.2 事项进行核查

（一）核查程序

1、访谈发行人财务负责人，了解发行人政府补助的会计政策；获取了发行人报告期内政府补助项目明细表，检查了政府补助项目相关批复文件或者政策文件、银行进账凭证、增值税纳税申报表以及主管税务机关税收优惠备案证明等资料；

2、取得报告期各期软件收入明细表，了解 PC 软件、嵌入式软件的定价方法，

复核 PC 软件、嵌入式软件与相关设备销售收入的匹配关系，复核软件收入与退税之间的勾稽关系；

3、取得发行人取得政府补助的科研项目资料，复核各报告期相关项目的研发支出金额及相应其他收益的结转金额。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司说明的各类软件收入及其占比与公司实际情况相符，报告期各期，软件收入与相关设备销售收入的匹配关系合理，软件收入与退税之间的勾稽关系合理；

2、公司说明的所承担科研项目的基本情况、具体实施情况与实际情况相符；公司关于政府补助相关的会计处理符合企业会计准则的规定。

二、对发行人政府补助相关会计处理和非经常性损益列报的合规性发表明确意见

（一）核查程序

1、访谈公司财务负责人，了解公司政府补助的会计政策

2017 年 1 月 1 日起，公司执行《企业会计准则第 16 号—政府补助》的规定，对于政府补助所补偿的成本费用形成营业利润的，或政府补助性质与日常经营活动密切相关，公司认定为与日常活动相关的政府补助；其他政府补助认定为与日常活动无关的政府补助。具体而言，公司与日常活动相关的政府补助主要包括增值税即征即退、研发投入专项资金、产业扶持资金等，计入其他收益；其他与日常生产经营活动不直接相关的补助计入营业外收入；

2、获取了公司报告期内政府补助项目明细表，检查了政府补助项目相关批复文件或者政策文件、银行进账凭证；

3、取得并查阅了公司非经常性损益明细表，对比复核了政府补助和计入非经常性损益中政府补助的数据情况。

报告期内，公司非经常性损益明细情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
非流动资产处置损益	-5.26	-4.78	-0.62
计入当期损益的政府补助	143.70	250.79	286.04
个税手续费返还	22.84	14.28	9.87
其他营业外收支净额	17.69	134.43	-11.12
委托他人投资或管理资产的损益	432.56	335.53	185.72
股份支付费用	-	-	-323.83
所得税影响额	-79.97	-97.11	-64.66
归属于少数股东影响额	-9.72	-28.08	-7.42
合计	521.84	605.05	73.96

报告期内，公司政府补助数据与非经常性损益表中的数据对应关系如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度	损益类型
增值税即征即退	809.89	803.93	769.23	经常性损益
其他政府补助	143.70	250.79	286.04	非经常性损益
政府补助合计	953.59	1,054.72	1,055.27	-
其中：计入经常性损益的政府补助	809.89	803.93	769.23	-
计入非经常性损益的政府补助	143.70	250.79	286.04	-

报告期内，除公司享受的增值税即征即退税收优惠外，其他政府补助均作为非经常性损益进行核算。增值税即征即退是公司在开展主营业务活动中所取得的税收优惠，与产品销售具有密切关系，具备持续性和经常性，因此公司将收到的增值税退税优惠作为经常性损益进行核算。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司关于政府补助相关的会计处理符合企业会计准则的规定，公司非经常性损益的列报符合中国证券监督管理委员会发布的《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非经常性损益（2008）》的规定。

21、关于股份支付

根据招股说明书披露，2016年控股股东向员工转让持股平台志明达股权，确认股份支付201.06万元，计入资本公积。2017年员工持股平台志明达对公司增资，股本溢价504.00万元计入资本公积，增资价格为5.00元/股；持股平台志明达向公司增资及控股股东向员工转让持股平台志明达股权，确认股份支付323.83万元，计入资本公积。2016年和2017年分别确认股份支付费用201.06万元和323.83万元，分别计入管理费用、销售费用和研发费用。招股说明书同时在“报告期内股本和股东变化情况”披露，报告期内，伟思医疗共计发生一次股本变动。根据《发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》，发行人2015年发生多次增资和股权转让，其中2015年6月，阳和投资等9名投资者增资价格为30.60元/股。

请发行人说明：（1）2016年、2017年控股股东向员工转让持股平台志明达股权的股份数量、每股价格，公允价值的确定依据，股份支付的会计处理，2016年控股股东向员工转让持股平台志明达股权事项未在招股说明书“报告期内股本和股东变化情况”及律师工作报告中披露的原因；（2）2017年持股平台志明达向公司增资的会计处理；（3）前述股权激励是否存在服务期安排，股份支付全部计入当期费用是否合理，报告期内股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则第11号——股份支付》相关规定；（4）持股平台的人员构成、是否均为发行人员工、任职情况，员工持股计划是否遵循闭环原则。

请申报会计师对上述事项核查并发表明确意见。

请保荐机构、发行人律师按照《审核问答》第11问的要求对员工持股计划进行充分核查并发表明确意见。

回复：

一、2016年、2017年控股股东向员工转让持股平台志明达股权的股份数量、每股价格，公允价值的确定依据，股份支付的会计处理，2016年控股股东向员工转让持股平台志明达股权事项未在招股说明书“报告期内股本和股东变化情况”及律师工作报告中披露的原因

（一）2016年控股股东向员工转让持股平台志达股权的相关情况

2016年12月，公司控股股东、实际控制人王志愚将其持有员工持股平台志达投资中31.72万元的出资额分别转让给钟益群、许金国、伍夏等22名公司员工，对应转让价款合计77.91万元。本次涉及前述持股平台中的出资额对应公司股份39.75万股，转让价格折合每股1.96元。

2015年7月，张展及杨育琴以增资的方式取得公司的股份。鉴于该次增资与2016年12月控股股东、实际控制人王志愚向员工转让持股平台志达股权的时间相近、企业经营情况未发生重大变化，且张展及杨育琴为独立第三方外部投资者，故发行人以该次增资时外部投资者的入股价格（31.13元/股）作为公允价值的确定依据，同时结合2015年11月公司股改前后公司股本的变动情况，公司最终确定股权的公允价格为7.02元/股。

综合上述信息，由于本次股权转让价格显著低于公司其时每股的公允价值，故公司按照企业会计准则计提了股份支付费用，本次股份支付费用的计算情况如下：

项目	金额	备注
公司公允价值(最后一次外部投资者增资后暨股改前注册资本1,127.23万股*31.13元/股)	35,090.67	A
公司股改后的股本（万股）	5,000.00	B
折算的每股公允价值（元）	7.02	C=A/B
本次转让持股平台出资额对应的公司股份数（万股）	39.75	D
本次转让股份对应的公允价值（万元）	278.97	E=C*D
员工实际缴纳的对价（万元）	77.91	F
计入股份支付的金额（万元）	201.06	G=E-F

据此，公司将上述计入股份支付的金额201.06万元计入当期的期间费用，并根据受让员工所属职能分别对应计入管理费用、销售费用和研发费用进行核算。

（二）2017年控股股东向员工转让持股平台志达股权的相关情况

2017年5月，公司控股股东、实际控制人王志愚将其持有员工持股平台志达投资中10.97万元的出资额分别转让给陈莉莉、潘海凌、高飞等15名公司员工，对应转让价款合计26.95万元。本次涉及前述持股平台中的出资额对应公司股份

13.75万股，转让价格折合每股1.96元。

参考前述公司增资时每股公允价格的计算方式，公司最终确定股权的公允价值为7.02元/股。

综合上述信息，由于本次股权转让价格显著低于公司其时每股的公允价值，故公司按照企业会计准则计提了股份支付费用，本次股份支付费用的计算情况如下：

项目	金额	备注
公司公允价值(最后一次外部投资者增资后暨股改前注册资本1,127.23万股*31.13元/股)	35,090.67	A
公司股改后的股本（万股）	5,000.00	B
折算的每股公允价值（元）	7.02	C=A/B
本次转让持股平台出资额对应的公司股份数（万股）	13.75	D
本次转让股份对应的公允价值（万元）	96.50	E=C*D
员工实际缴纳的对价（万元）	26.95	F
计入股份支付的金额（万元）	69.55	G=E-F

据此，公司将上述计入股份支付的金额69.55万元计入当期的期间费用，并根据受让员工所属职能分别对应计入管理费用、销售费用和研发费用进行核算。

（三）2016年控股股东向员工转让持股平台志明达股权事项未在招股说明书“报告期内股本和股东变化情况”及律师工作报告中披露的原因

志达投资和志明达投资均为公司员工持股平台，根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》以及《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》关于对公司股东以及员工持股平台披露的相关要求，相关文件并未要求对股东或持股平台历史沿革进行披露，因此保荐机构及发行人律师未在招股说明书和律师工作报告中披露志达投资及志明达投资报告期内的股权变化情况。

公司两个持股平台报告期内相关股份变化的具体情况如下：

1、志达投资报告期内股份变动情况

（1）报告期期初，志达投资股权结构情况

2017年1月1日，志达投资股权结构情况如下所示：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	王志愚	163.43	36.13
2	许金国	88.50	19.56
3	钟益群	52.15	11.53
4	伍夏	54.53	12.05
5	徐浩	30.77	6.80
6	陈莉莉	13.77	3.04
7	潘海凌	8.77	1.94
8	孔凡刚	8.64	1.91
9	仇凯	5.87	1.30
10	高飞	7.24	1.60
11	胡敏	3.69	0.82
12	刘会奇	3.33	0.74
13	石玉岭	2.06	0.46
14	臧春花	1.20	0.26
15	储雷	1.20	0.26
16	孙存权	0.80	0.18
17	徐文	0.80	0.18
18	张凡	0.80	0.18
19	刘欣	0.20	0.04
20	汪磊	0.60	0.13
21	龚凯健	0.20	0.04
22	王雪松	0.80	0.18
23	王芳	0.80	0.18
24	王克成	0.80	0.18
25	刘文龙	0.60	0.13
26	马晓燕	0.80	0.18
合计		452.35	100.00

（2）2017年5月，志达投资报告期内第一次财产份额变更

2017年5月24日，志达投资全体合伙人签署《变更决定书》：同意原有限合伙人胡敏和刘会奇退伙并将其分别持有的3.6886万元和3.3297万元的财产份额转让给王志愚；同意合伙人王志愚将其持有的0.5986万元财产份额转让给陈莉莉，将其持有的0.3990万元财产份额转让给潘海凌，将其持有的1.1971万元财产份额转让给高飞，将其持有的1.1971万元财产份额转让给臧春花，将其持有的1.1971万元财产份额转让给储雷，将其持有的0.7981万元财产份额转让给孙存权，将其持有的0.7981万元财产份额转让给徐文，将其持有的0.7981万元财产份额转让给

张凡，将其持有的0.1995万元财产份额转让给龚凯健，将其持有的0.7981万元财产份额转让给王芳，将其持有的0.7981万元财产份额转让给王克成，将其持有的0.5986万元财产份额转让给刘文龙，将其持有的0.7981万元财产份额转让给马晓燕，将其持有的0.1995万元财产份额转让给刘欣，将其持有的0.5986万元财产份额转让给汪磊。同日，志达投资全体合伙人签署了相应的合伙协议修订案。

2017年5月26日，志达投资就上述变更事项在南京市工商行政管理局完成变更登记。

本次变更完成后，志达投资的合伙人及出资情况如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	王志愚	159.48	35.26
2	许金国	88.50	19.56
3	钟益群	52.15	11.53
4	伍夏	54.53	12.05
5	徐浩	30.77	6.80
6	陈莉莉	14.36	3.18
7	潘海凌	9.17	2.03
8	孔凡刚	8.64	1.91
9	仇凯	5.87	1.30
10	高飞	8.44	1.87
11	石玉岭	2.06	0.46
12	臧春花	2.39	0.53
13	储雷	2.39	0.53
14	孙存权	1.60	0.35
15	徐文	1.60	0.35
16	张凡	1.60	0.35
17	刘欣	0.40	0.09
18	汪磊	1.20	0.26
19	龚凯健	0.40	0.09
20	王雪松	0.80	0.18
21	王芳	1.60	0.35
22	王克成	1.60	0.35
23	刘文龙	1.20	0.26
24	马晓燕	1.60	0.35
合计		452.35	100.00

（3）2019年9月，志达投资报告期内第二次财产份额变更

2019年9月，志达投资全体合伙人签署《变更决定书》：同意原有限合伙人孙存权退伙并将其持有的1.5962万元的财产份额转让给许金国。同日，志达投资全体合伙人签署了相应的合伙协议修订案。

2019年9月24日，志达投资就上述变更事项在南京市工商行政管理局完成变更登记。

本次变更完成后，志达投资的合伙人及出资情况如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	王志愚	159.48	35.26
2	许金国	90.10	19.92
3	钟益群	52.15	11.53
4	伍夏	54.53	12.05
5	徐浩	30.77	6.80
6	陈莉莉	14.36	3.18
7	潘海凌	9.17	2.03
8	孔凡刚	8.64	1.91
9	仇凯	5.87	1.30
10	高飞	8.44	1.87
13	石玉岭	2.06	0.46
14	臧春花	2.39	0.53
15	储雷	2.39	0.53
16	徐文	1.60	0.35
17	张凡	1.60	0.35
18	刘欣	0.40	0.09
19	汪磊	1.20	0.26
20	龚凯健	0.40	0.09
21	王雪松	0.80	0.18
22	王芳	1.60	0.35
23	王克成	1.60	0.35
24	刘文龙	1.20	0.26
25	马晓燕	1.60	0.35
合计		452.35	100.00

（4）2019年11月，志达投资报告期内第三次股权变更

2019年11月，志达投资全体合伙人签署《变更决定书》：同意吸收新合伙人石岩卓、段攀、姚文菁、张定坤入伙成为有限合伙人；同意合伙人许金国将其持有的3.9904万元财产份额转让给石岩卓，将其持有的2.3942万元财产份额转让给

段攀；同意合伙人钟益群将其持有的1.5962万元财产份额转让给段攀，将其持有的1.5962万元财产份额转让给陈莉莉，将其持有的1.1972万元财产份额转让给姚文菁，将其持有的0.3991万元财产份额转让给张定坤。同日，志达投资全体合伙人签署了相应的合伙协议修订案。

2019年11月21日，志达投资就上述变更事项在南京市工商行政管理局完成变更登记。

本次变更完成后，志达投资的合伙人及出资情况如下：

序号	姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	王志愚	159.48	35.26
2	许金国	83.71	18.51
3	伍夏	54.53	12.05
4	钟益群	47.37	10.47
5	徐浩	30.77	6.80
6	陈莉莉	15.96	3.53
7	潘海凌	9.17	2.03
8	孔凡刚	8.64	1.91
9	高飞	8.44	1.87
10	仇凯	5.87	1.30
11	石岩卓	3.99	0.88
12	段攀	3.99	0.88
13	臧春花	2.39	0.53
14	储雷	2.39	0.53
15	石玉岭	2.06	0.46
16	徐文	1.60	0.35
17	张凡	1.60	0.35
18	王芳	1.60	0.35
19	王克成	1.60	0.35
20	马晓燕	1.60	0.35
21	汪磊	1.20	0.26
22	刘文龙	1.20	0.26
23	姚文菁	1.20	0.26
24	王雪松	0.80	0.18
25	刘欣	0.40	0.09
26	龚凯健	0.40	0.09
27	张定坤	0.40	0.09
合计		452.35	100.00

（5）2020年1月，志达投资报告期内第四次财产份额变更

2019年12月，志达投资全体合伙人签署《变更决定书》：同意原有限合伙人徐文退伙并将其持有的1.5962万元的财产份额转让给许金国。同日，志达投资全体合伙人签署了相应的合伙协议修正案。

2020年1月7日，志达投资就上述变更事项在南京市工商行政管理局完成变更登记。

本次变更完成后，志达投资的合伙人及出资情况如下：

序号	姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	王志愚	159.48	35.26
2	许金国	85.31	18.86
3	伍夏	54.53	12.05
4	钟益群	47.37	10.47
5	徐浩	30.77	6.80
6	陈莉莉	15.96	3.53
7	潘海凌	9.17	2.03
8	孔凡刚	8.64	1.91
9	高飞	8.44	1.87
10	仇凯	5.87	1.30
11	石岩卓	3.99	0.88
12	段攀	3.99	0.88
13	臧春花	2.39	0.53
14	储雷	2.39	0.53
15	石玉岭	2.06	0.46
16	张凡	1.60	0.35
17	王芳	1.60	0.35
18	王克成	1.60	0.35
19	马晓燕	1.60	0.35
20	汪磊	1.20	0.26
21	刘文龙	1.20	0.26
22	姚文菁	1.20	0.26
23	王雪松	0.80	0.18
24	刘欣	0.40	0.09
25	龚凯健	0.40	0.09
26	张定坤	0.40	0.09
合计		452.35	100.00

2、志明达投资报告期内股份变动情况

（1）2017年4月，志明达投资设立

2017年4月6日,许金国等28人共同签署了《南京志明达企业管理咨询中心(有限合伙)合伙协议》和《认缴(实缴)出资确认书》,约定共同出资设立志明达投资,出资额为630.00万元。

同日,志明达投资全体合伙人签署《委托书》,经全体合伙人协商一致,同意委托许金国为执行事务合伙人。

2017年4月7日,志明达取得南京市工商行政管理局核发的《营业执照》(统一社会信用代码:91320100MA1NQ79Y68),企业名称为“南京志明达企业管理咨询中心(有限合伙)”;住所位于南京市雨花台区宁双路28号汇智大厦4层404-1室;执行事务合伙人许金国;经营范围为企业企业管理咨询、商务咨询。(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);合伙期限自2017年4月7日至2037年4月6日。

志明达投资设立时的合伙人及出资情况如下:

序号	股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)
1	许金国	75.00	11.91
2	钟益群	75.00	11.91
3	伍夏	75.00	11.91
4	李智海	75.00	11.91
5	黄河	75.00	11.91
6	陈莉莉	25.00	3.97
7	高飞	25.00	3.97
8	臧春花	25.00	3.97
9	储雷	25.00	3.97
10	吴洁人	25.00	3.97
11	汪磊	15.00	2.38
12	王芳	15.00	2.38
13	闫进霞	15.00	2.38
14	刘欣	10.00	1.59
15	刘文龙	10.00	1.59
16	潘海凌	5.00	0.79
17	王克成	5.00	0.79
18	马晓燕	5.00	0.79
19	纪宇	5.00	0.79
20	李海超	5.00	0.79
21	黄政	5.00	0.79
22	吴韶飞	5.00	0.79

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
23	李庆莲	5.00	0.79
24	晏冬	5.00	0.79
25	陈雪梅	5.00	0.79
26	韩卓	5.00	0.79
27	姚文菁	5.00	0.79
28	龚凯健	5.00	0.79
合计		630.00	100.00

（2）2017年10月，志明达第一次财产份额变更

2017年10月26日，志明达投资全体合伙人签署《变更决定书》：同意合伙人马晓燕将其持有的5.00万元财产份额转让给许金国。同日，志明达投资全体合伙人就上述变更事项签署了相应的合伙协议修订案。

2017年10月30日，志明达投资就上述变更事项在南京市工商行政管理局完成变更登记。

本次变更完成后，志明达投资的合伙人及出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	许金国	80.00	12.71
2	钟益群	75.00	11.91
3	伍夏	75.00	11.91
4	李智海	75.00	11.91
5	黄河	75.00	11.91
6	陈莉莉	25.00	3.97
7	高飞	25.00	3.97
8	臧春花	25.00	3.97
9	储雷	25.00	3.97
10	吴洁人	25.00	3.97
11	汪磊	15.00	2.38
12	王芳	15.00	2.38
13	闫进霞	15.00	2.38
14	刘欣	10.00	1.59
15	刘文龙	10.00	1.59
16	潘海凌	5.00	0.79
17	王克成	5.00	0.79
18	纪宇	5.00	0.79
19	李海超	5.00	0.79

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
20	黄政	5.00	0.79
21	吴韶飞	5.00	0.79
22	李庆莲	5.00	0.79
23	晏冬	5.00	0.79
24	陈雪梅	5.00	0.79
25	韩卓	5.00	0.79
26	姚文菁	5.00	0.79
27	龚凯健	5.00	0.79
合计		630.00	100.00

(3) 2018年12月，志明达投资第二次财产份额变更

2018年12月18日，志明达投资全体合伙人签署《变更决定书》：同意合伙人臧春花将其持有的25.00万元财产份额转让给许金国。同日，志明达投资全体合伙人就上述变更事项签署了相应的合伙协议修订案。

2018年12月24日，志明达投资就上述变更事项在南京市工商行政管理局完成变更登记。

本次变更完成后，志明达投资的合伙人及出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	许金国	105.00	16.68
2	钟益群	75.00	11.91
3	伍夏	75.00	11.91
4	李智海	75.00	11.91
5	黄河	75.00	11.91
6	陈莉莉	25.00	3.97
7	高飞	25.00	3.97
8	储雷	25.00	3.97
9	吴洁人	25.00	3.97
10	汪磊	15.00	2.38
11	王芳	15.00	2.38
12	闫进霞	15.00	2.38
13	刘欣	10.00	1.59
14	刘文龙	10.00	1.59
15	潘海凌	5.00	0.79
16	王克成	5.00	0.79
17	纪宇	5.00	0.79

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
18	李海超	5.00	0.79
19	黄政	5.00	0.79
20	吴韶飞	5.00	0.79
21	李庆莲	5.00	0.79
22	晏冬	5.00	0.79
23	陈雪梅	5.00	0.79
24	韩卓	5.00	0.79
25	姚文菁	5.00	0.79
26	龚凯健	5.00	0.79
合计		630.00	100.00

（4）2019年9月，志明达投资第三次财产份额变更

2019年7月31日，志明达投资全体合伙人签署《变更决定书》：同意吸收诸国华、张辉、仇凯为新合伙人，同意合伙人李智海将其持有的30.00万元财产份额转让给张辉，同意合伙人李智海将其持有的25.00万元财产份额转让给王芳，同意合伙人李智海将其持有的10.00万元财产份额转让给仇凯，同意合伙人李智海将其持有的10.00万元财产份额转让给刘文龙，同意合伙人汪磊将其持有的15.00万元财产份额转让给许金国，同意合伙人陈雪梅将其持有的2.50万元财产份额转让给张辉，同意合伙人许金国将其持有的5.00万元财产份额转让给张辉，同意合伙人许金国将其持有的25.00万元财产份额转让给诸国华。同日，志明达投资全体合伙人就上述变更事项签署了相应的合伙协议修订案。

2019年9月17日，志明达投资就上述变更事项在南京市工商行政管理局完成变更登记。

本次变更完成后，志明达投资的合伙人及出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	许金国	90.00	14.29
2	钟益群	75.00	11.91
3	伍夏	75.00	11.91
4	黄河	75.00	11.91
5	陈莉莉	25.00	3.97
6	高飞	25.00	3.97
7	储雷	25.00	3.97

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
8	吴洁人	25.00	3.97
9	刘欣	10.00	2.38
10	王芳	40.00	6.35
11	刘文龙	20.00	3.18
12	闫进霞	15.00	1.59
13	潘海凌	5.00	0.79
14	王克成	5.00	0.79
15	纪宇	5.00	0.79
16	李海超	5.00	0.79
17	黄政	5.00	0.79
18	吴韶飞	5.00	0.79
19	李庆莲	5.00	0.79
20	晏冬	5.00	0.79
21	陈雪梅	2.50	0.40
22	韩卓	5.00	0.79
23	姚文菁	5.00	0.79
24	龚凯健	5.00	0.79
25	张辉	37.50	5.95
26	诸国华	25.00	3.97
27	仇凯	10.00	1.59
合计		630.00	100.00

（5）2019年11月，志明达投资第四次财产份额变更

2019年11月，志明达投资全体合伙人签署《变更决定书》：同意吸收余鹏为新的有限合伙人，同意合伙人许金国将其持有的15.00万元财产份额转让给余鹏。同日，志明达投资全体合伙人签署了相应的合伙协议修正案。

2019年11月21日，志明达投资就上述变更事项在南京市工商行政管理局完成变更登记。

本次变更完成后，志明达投资的合伙人及出资情况如下：

序号	姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	许金国	75.00	11.90
2	钟益群	75.00	11.90
3	伍夏	75.00	11.90
4	黄河	75.00	11.90

序号	姓名	出资额 (万元)	出资比例 (%)
5	王芳	40.00	6.35
6	张辉	37.50	5.95
7	陈莉莉	25.00	3.97
8	高飞	25.00	3.97
9	储雷	25.00	3.97
10	吴洁人	25.00	3.97
11	诸国华	25.00	3.97
12	刘文龙	20.00	3.17
13	闫进霞	15.00	2.38
14	余鹏	15.00	2.38
15	刘欣	10.00	1.59
16	仇凯	10.00	1.59
17	潘海凌	5.00	0.79
18	王克成	5.00	0.79
19	纪宇	5.00	0.79
20	李海超	5.00	0.79
21	黄政	5.00	0.79
22	吴韶飞	5.00	0.79
23	李庆莲	5.00	0.79
24	晏冬	5.00	0.79
25	韩卓	5.00	0.79
26	姚文菁	5.00	0.79
27	龚凯健	5.00	0.79
28	陈雪梅	2.50	0.40

二、2017年持股平台志明达向公司增资的会计处理

2017年5月，公司员工持股平台志明达对公司增资126.00万股，增资价格为每股5.00元，对应增资价款合计630.00万元。

2015年7月，张展及杨育琴以增资的方式取得公司的股份。鉴于该次增资与2017年5月公司员工持股平台志明达向公司增资的时间相近，企业经营情况未发生重大变化，且张展及杨育琴为独立第三方外部投资者，故发行人以该次增资时外部投资者的入股价格（31.13元/股）作为公允价值的确定依据，同时结合2015年11月公司股改前后公司股本的变动情况，公司最终确定股权的公允价格为7.02元/股。

综合上述信息，由于本次增资价格显著低于公司其时每股的公允价值，故公

司按照企业会计准则计提了股份支付费用，本次股份支付费用的计算情况如下：

项目	金额	备注
公司公允价值(最后一次外部投资者增资后暨股改前注册资本1,127.23万股*31.13元/股)	35,090.67	A
公司股改后的股本（万股）	5,000.00	B
折算的每股价格（元）	7.02	C=A/B
本次增资股份数额（万股）	126.00	D
本次增资股份对应的公允价值（万元）	884.28	E=C*D
员工实际缴纳的对价（万元）	630.00	F
计入股份支付的金额（万元）	254.28	G=E-F

据此，公司将上述计入股份支付的金额254.28万元计入当期的期间费用，并根据受让员工所属职能分别对应计入管理费用、销售费用和研发费用进行核算。

三、前述股权激励是否存在服务期安排，股份支付全部计入当期费用是否合理，报告期内股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则第11号——股份支付》相关规定

（一）前述股权激励是否存在服务期安排，股份支付全部计入当期费用是否合理

报告期内，公司发生过3次股份支付的事项，具体情况如下：

股份支付事项	实际控制人通过员工持股平台转让给22名员工	实际控制人通过员工持股平台转让给15名员工	员工持股平台向公司增资
时间	2016年12月	2017年5月	2017年5月
涉及股份数量	39.75万股	13.75万股	126.00万股
转让/增资每股价格	1.96元	1.96元	5.00元

根据前述3次股权变更事项涉及的《股权转让协议》、《增资协议》中相关条款的约定以及相关《合伙人协议》，公司员工持股平台转让出资额不受其服务期限、公司未来业绩等条件限制，因此属于可立即行权的情况，进而在授予日按权益工具的公允价值计入相关成本或费用，故公司将相关股份支付计入当期费用具有合理性。

（二）报告期内股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则第11号——股份支付》相关规定

根据《企业会计准则第11号-股份支付》，股份支付中权益工具的公允价值的确定，应当以市场价格为基础。

2016年和2017年，公司均未发生外部投资者投资入股的行为。截至前述3次员工持股平台转让与增资最近一次发生的外部投资者入股情况为：2015年7月张展和杨育琴以31.13元/股（变更股份公司后折股为7.02元/股）共计400.00万元认缴公司新增注册资本12.85万元。由于前述新增股东均为比较专业的外部投资人，拥有较为丰富的股权投资经验，其入股价格能够较为客观的反映公司股份的公允价值，因此可以作为2016年和2017年股权激励产生的权益工具的公允价值计价标准。据此，2016年和2017年3次股权激励事项所产生的权益工具的公允价值情况如下：

股份支付事项	实际控制人通过员工持股平台转让给22名员工	实际控制人通过员工持股平台志达投资转让给15名员工	员工持股平台志明达投资向公司增资
时间	2016年12月	2017年5月	2017年5月
涉及股份数量	39.75万股	13.75万股	126.00万股
转让/增资每股价格	1.96元	1.96元	5.00元
公允价值每股（最近一次PE入股价格）	7.02元	7.02元	7.02元
每股差价	5.06元	5.06元	2.02元
股份支付费用	201.06万元	69.55万元	254.28万元

注：2017年5月志达投资的股权激励为2016年股权激励的延续，因此两次转让价格一致。

根据《企业会计准则第11号—股份支付》第五条规定，授予后立即可行权的换取职工服务或其他方类似服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

公司根据准则规定，将该部分股份的公允价值（即最近一次可比外部PE价格）与取得成本之间的差额按照授予对象的服务部门计入当期成本和费用，同时计入资本公积。因此，公司股权转让及增资事项涉及股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

四、持股平台的人员构成、是否均为发行人员工、任职情况，员工持股计划是否遵循闭环原则

（一）志达投资的相关情况

截至本反馈意见回复日，持股平台志达投资的出资结构如下所示：

序号	姓名	类别	出资额 (万元)	出资比例 (%)	发行人处任职情况	是否为 发行人员工
1	王志愚	普通合伙人	159.48	35.26	董事长兼总经理	是
2	许金国	有限合伙人	85.31	18.86	副总经理	是
3	伍夏	有限合伙人	54.53	12.05	董事、副总经理	是
4	钟益群	有限合伙人	47.37	10.47	董事、副总经理、董事会秘书	是
5	徐浩	有限合伙人	30.77	6.80	渠道部大区经理	是
6	陈莉莉	有限合伙人	15.96	3.53	财务总监	是
7	潘海凌	有限合伙人	9.17	2.03	渠道经理	是
8	孔凡刚	有限合伙人	8.64	1.91	曾任研发部总监，已于2016年7月离职	曾是
9	高飞	有限合伙人	8.44	1.87	研发部经理	是
10	仇凯	有限合伙人	5.87	1.30	研发部总监	是
11	石岩卓	有限合伙人	3.99	0.88	渠道部总监	是
12	段攀	有限合伙人	3.99	0.88	渠道部总监	是
13	臧春花	有限合伙人	2.39	0.53	曾任医学部总监，已于2018年5月离职	曾是
14	储雷	有限合伙人	2.39	0.53	渠道部总监	是
15	石玉岭	有限合伙人	2.06	0.46	职工代表监事、人力资源部经理	是
16	张凡	有限合伙人	1.60	0.35	曾任渠道部小区经理，已于2017年5月离职	曾是
17	王芳	有限合伙人	1.60	0.35	医学部总监	是
18	王克成	有限合伙人	1.60	0.35	研发部主管	是
19	马晓燕	有限合伙人	1.60	0.35	曾任电商商城经理，已于2017年9月离职	曾是
20	汪磊	有限合伙人	1.20	0.26	曾任渠道部大区经理，已于2019年2月离职	曾是
21	刘文龙	有限合伙人	1.20	0.26	产品管理部经理	是
22	姚文菁	有限合伙人	1.20	0.26	财务部经理	是
23	王雪松	有限合伙人	0.80	0.18	曾任研发部主管，已于2016年11月离职	曾是

序号	姓名	类别	出资额 (万元)	出资比例 (%)	发行人处任职情况	是否为 发行人 员工
24	刘欣	有限合伙人	0.40	0.09	渠道部大区经理	是
25	龚凯健	有限合伙人	0.40	0.09	渠道部大区经理	是
26.	张定坤	有限合伙人	0.40	0.09	曾任财务部经理,已于2020年2月份离职	曾是
合计			452.35	100.00	-	

1、志达投资的人员持股情况

2019年11月25日,志达投资的全体合伙人召开会议并形成决议确认以下事实:志达投资的合伙人在发行人上市前及上市后的36个月内不转让志达投资的财产份额,如因特殊原因,志达投资的合伙人拟在发行人上市前及上市后的36个月内转让志达投资财产份额的,需经志达投资执行事务合伙人同意,并只向志达投资的其他合伙人或其他符合条件的发行人员工转让。上述锁定期满后,志达投资的合伙人所持财产份额拟转让退出的,按照志达投资的合伙人签订的《合伙协议》和《员工股权激励协议》的相关约定处理。

经核查,志达投资的现有合伙人均在或曾在公司任职,其未曾出现过员工所持相关权益拟转让退出的,向员工持股计划外员工或其他不符合条件的员工转让的情形。

2、志达投资的锁定期限

根据志达投资作出的关于股份锁定的相关承诺,其承诺“自公司首次公开发行股票并上市之日起36个月内,本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份,也不由公司回购该等股份。若因公司进行权益分派等导致本企业持有的公司股份发生变化的,本企业仍将遵守上述承诺”。

经核查,志达投资不会在公司首次公开发行股票时转让股份,并承诺自上市之日起36个月的锁定期。

综上,志达投资作为员工持股计划遵循“闭环原则”。

（二）志明达投资的相关情况

截至本反馈意见回复日，持股平台志明达投资的出资结构如下所示：

序号	姓名	类别	出资额 (万元)	出资比例 (%)	发行人处任职情况	是否为发 行人员工
1	许金国	普通合伙人	75.00	11.90	副总经理	是
2	钟益群	有限合伙人	75.00	11.90	董事、副总经理、董事 会秘书	是
3	伍夏	有限合伙人	75.00	11.90	董事、副总经理	是
4	黄河	有限合伙人	75.00	11.90	研发部总监	是
5	王芳	有限合伙人	40.00	6.35	医学部总监	是
6	张辉	有限合伙人	37.50	5.95	生产质量中心高级总监	是
7	陈莉莉	有限合伙人	25.00	3.97	财务总监	是
8	高飞	有限合伙人	25.00	3.97	研发部经理	是
9	储雷	有限合伙人	25.00	3.97	渠道部总监	是
10	吴洁人	有限合伙人	25.00	3.97	证券事务代表	是
11	诸国华	有限合伙人	25.00	3.97	研发中心负责人，已于 2020年1月离职	曾是
12	刘文龙	有限合伙人	20.00	3.17	产品管理部经理	是
13	闫进霞	有限合伙人	15.00	2.38	渠道部省区经理	是
14	余鹏	有限合伙人	15.00	2.38	证券部总监	是
15	刘欣	有限合伙人	10.00	1.59	渠道部大区经理	是
16	仇凯	有限合伙人	10.00	1.59	研发部总监	是
17	潘海凌	有限合伙人	5.00	0.79	渠道经理	是
18	王克成	有限合伙人	5.00	0.79	研发部主管	是
19	纪宇	有限合伙人	5.00	0.79	渠道部大区经理	是
20	李海超	有限合伙人	5.00	0.79	医学推广部经理	是
21	黄政	有限合伙人	5.00	0.79	工程部经理	是
22	吴韶飞	有限合伙人	5.00	0.79	渠道部大区经理	是
23	李庆莲	有限合伙人	5.00	0.79	注册经理	是
24	晏冬	有限合伙人	5.00	0.79	人力资源部经理	是
25	韩卓	有限合伙人	5.00	0.79	监事、行政部经理	是

序号	姓名	类别	出资额 (万元)	出资比例 (%)	发行人处任职情况	是否为发 行人员工
26	姚文菁	有限合伙人	5.00	0.79	财务部经理	是
27	龚凯健	有限合伙人	5.00	0.79	渠道部大区经理	是
28	陈雪梅	有限合伙人	2.50	0.40	人力资源部经理	是
合计			630.00	100.00		

1、志明达投资的人员持股情况

经核查，志明达投资的现有合伙人均在或曾在公司任职，其未曾出现过员工所持相关权益拟转让退出的，向员工持股计划外员工或其他不符合条件的员工转让的情形。

2、志明达投资的锁定期限

根据志明达投资作出的关于股份锁定的相关承诺，其承诺“自公司首次公开发行股票并上市之日起12个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。若因公司进行权益分派等导致本企业持有的公司股份发生变化的，本企业仍将遵守上述承诺。”

经核查，志明达投资不会在公司首次公开发行股票时转让股份，并承诺自上市之日起12个月的锁定期。

综上，由于锁定期限不符合相关要求，志明达投资作为员工持股计划未遵循“闭环原则”。

五、申报会计师对上述事项核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅相关的董事会决议、持股平台合伙协议以及员工股权激励协议等文件，判断股份支付的类型；

2、检查发行人确定授予日公允价值的依据，复核股份支付费用的计算过程以及相关的会计处理是否正确；

3、了解持股平台的人员构成及任职情况，判断持股计划是否遵循闭环原则。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：公司对于股份支付的相关会计处理符合企业会计准则的相关规定；志达投资作为员工持股平台均由公司员工或者前员工组成，其遵循闭环原则；志明达投资作为员工持股平台均由现有公司员工组成，其未遵循闭环原则。

六、请保荐机构、发行人律师按照《审核问答》第11问的要求对员工持股计划进行充分核查并发表明确意见

截至本反馈意见回复日，公司存在两个员工持股平台，分别为志达投资与志明达投资。

（一）就志达投资关于《审核问答》第11问的核查情况

1、关于员工持股平台志达投资是否符合《审核问答》的要求

经核查，公司员工持股平台志达投资符合《审核问答》规定的相关要求，具体如下：

（1）根据志达投资出具的说明，志达投资的设立、变更以及相关合伙人的组成，均已按照合伙协议及相关协议的约定，由执行事务合伙人决定或由全体合伙人履行决策程序；此外，志达投资系发行人根据自身发展情况自主决定设立，发行人员工遵循自愿参加的原则，不存在发行人以摊派、强行分配等方式强制要求员工加入该员工持股平台的情形。

（2）根据志达投资合伙人签署的合伙协议、志达投资出具的承诺及各合伙人的出资凭证，参与志达投资的员工，与其他投资者同股同权，盈亏自负，风险自担，并无特殊或优先权利，也不存在侵害其他投资者合法权益的情形；此外，合伙人系以货币认购志达投资的合伙份额，并已足额缴纳。

（3）发行人已通过志达投资《合伙协议》及《股权激励协议》的约定建立健全了持股平台内部的流转、退出机制以及股权管理机制。

2、关于员工持股平台穿透计算的“闭环原则”

经核查，志达投资作为员工持股平台在员工持股与转让情况以及股份锁定方面符合遵循“闭环原则”的相关要求，故在计算公司股东人数时按一名股东计算。

3、关于员工持股平台的信息披露

经核查，发行人已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“七、控股股东、实际控制人及持股5%以上主要股东的基本情况”之“（三）持股5%以上股东的基本情况”以及“第十节 投资者保护”之“五、承诺事项”之“（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及股东持股及减持意向等承诺”中披露了志达投资的相关情况，并参照《上海证券交易所科创板发行上市审核问答》第11问要求，对发行人实施员工持股进行了核查及信息披露。

综上，志达投资作为员工持股平台符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第11问的相关要求。

（二）就志明达投资关于《审核问答》第11问的核查情况

1、关于员工持股平台志明达投资是否符合《审核问答》的要求

经核查，公司员工持股平台志明达投资符合《审核问答》规定的相关要求，具体如下：

（1）根据志明达投资出具的说明并经发行人律师查阅志明达投资设立以来的工商档案、相关协议等资料，志明达投资的设立、变更以及相关合伙人的组成，均已按照合伙协议及相关协议的约定，由执行事务合伙人决定或由全体合伙人履行决策程序；此外，发行人实施员工持股计划遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股计划的情形。

（2）根据志明达投资合伙人签署的合伙协议、志明达投资出具的承诺及各合伙人的出资凭证，参与志明达投资的员工，与其他投资者同股同权，盈亏自负，风险自担，并无特殊或优先权利，也不存在侵害其他投资者合法权益的情形；此外，合伙人系以货币认购志明达投资的合伙份额，并已足额缴纳。

(3) 发行人已通过志明达投资《合伙协议》及《股权激励协议》的约定建立健全了持股平台内部的流转、退出机制以及股权管理机制。

2、关于员工持股平台穿透计算的“闭环原则”

经核查，志明达作为员工持股平台在员工持股与转让情况以及股份锁定方面未全部遵循“闭环原则”的相关要求，故需穿透持股计划的权益持有人，故志明达投资以股东28人计算。

3、关于员工持股平台的信息披露

经核查，发行人已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“七、控股股东、实际控制人及持股5%以上主要股东的基本情况”之“（五）其他股东情况”以及“第十节 投资者保护”之“五、承诺事项”之“（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及股东持股及减持意向等承诺”中披露了志明达投资的相关情况，并参照《上海证券交易所科创板发行上市审核问答》第11问要求，对发行人实施员工持股进行了核查及信息披露。

综上，志明达投资作为员工持股平台符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第11问的相关要求。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：公司员工持股平台志达投资和志明达投资符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第11问的相关要求。

22、关于员工薪酬

报告期内，公司员工人数分别为 225 人、272 人、383 人和 450 人。报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金分别为 2,477.38 万元、3,572.95 万元、4,929.18 万元和 3,729.11 万元。

请发行人说明：（1）支付给职工以及与职工支付的现金的金额与应付职工薪酬的勾稽关系，报告期内职工薪酬在成本、费用等科目的分摊情况及勾稽关系；（2）按成本、费用等科目中职工薪酬、员工数量计算各类别员工的平均工资，说明是否存在异常情况并说明原因。

请申报会计师对上述事项核查并发表明确意见。

回复:

一、支付给职工以及与职工支付的现金的金额与应付职工薪酬的勾稽关系，报告期内职工薪酬在成本、费用等科目的分摊情况及勾稽关系

(一) 报告期内，支付给职工以及为职工支付的现金与应付职工薪酬的勾稽关系如下

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
成本中的职工薪酬	605.18	411.76	296.10
销售费用中的职工薪酬	4,193.50	2,741.12	2,125.64
管理费用中的职工薪酬	1,163.50	752.95	598.96
研发费用中的职工薪酬	1,788.75	1,312.48	851.95
在建工程中的职工薪酬	-	12.20	12.07
应交个人所得税的减少	-2.75	-18.43	-0.82
期初留存薪酬的金额-本期期末未支付薪酬的金额	-524.38	-282.90	-310.95
其他应付款-应付未付薪酬	-3.83	-	-
合计	7,219.96	4,929.18	3,572.95
支付给职工以及为职工支付的现金	7,219.96	4,929.18	3,572.95

(二) 报告期各期，职工薪酬在成本、费用等科目的分摊情况及勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
成本中的职工薪酬	605.18	411.76	296.10
销售费用中的职工薪酬	4,193.50	2,741.12	2,125.64
管理费用中的职工薪酬	1,163.50	752.95	598.96
研发费用中的职工薪酬	1,788.75	1,312.48	851.95
在建工程中的职工薪酬	-	12.20	12.07
合计	7,750.93	5,230.51	3,884.72

二、按成本、费用等科目中职工薪酬、员工数量计算各类别员工的平均工资，说明是否存在异常情况并说明原因

报告期各期，公司按成本、费用等科目中职工薪酬、员工数量计算各类别员工的平均工资如下：

单位：万元

项目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
成本中的职工薪酬	薪酬总额	605.18	411.76	296.10
	人员数量	45	36	27
	平均薪资	13.45	11.44	10.97
销售费用中的职工薪酬	薪酬总额	4,193.50	2,741.12	2,125.64
	人员数量	273	197	156
	平均薪资	15.36	13.91	13.63
管理费用中的职工薪酬	薪酬总额	1,163.50	752.95	598.96
	人员数量	75	54	47
	平均薪资	15.51	13.94	12.74
研发费用中的职工薪酬	薪酬总额	1,788.75	1,312.48	851.95
	人员数量	80	64	43
	平均薪资	22.36	20.51	19.81
在建工程中的职工薪酬	薪酬总额	-	12.20	12.07
	人员数量	-	1	1
	平均薪资	-	12.20	12.07

注：人员数量=各月领薪员工数量之和/12。

报告期内，随着公司经营规模的扩大，盈利能力的提升，公司生产、销售、管理和研发人员的数量和平均薪资均逐年增长；报告期内，公司在建工程主要系总部大楼项目的建设支出，2018 年 8 月，总部大楼达到预定可使用状态结转固定资产，因此 2019 年度公司无与在建工程相关的专职人员。综上，报告期内，公司各类别员工的人员数量、平均薪资与公司实际经营情况相符，不存在异常情况。

三、请申报会计师对上述事项核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、复核发行人现金流量表中“支付给职工以及为职工支付的现金”项目的计算过程，以及与应付职工薪酬等会计科目的勾稽过程，将相关数据与发行人账面记录、财务报表进行比对以确认相关数据是否准确、与相关会计科目的勾稽关

系是否相符。

2、对发行人说明的薪酬金额、员工数量以及平均工资等数据的来源进行分析，与公司财务报表相关科目数据进行核对。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：公司“支付给职工以及为职工支付的现金”与应付职工薪酬的勾稽关系合理，发行人说明的薪酬金额、员工数量以及平均工资等数据与我们了解的情况一致，不存在异常情况。

23、关于金融资产

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 9,350.45 万元、13,542.77 万元、16,223.22 万元和 14,467.36 万元；利息收入分别为 13.49 万元、20.74 万元、20.73 万元和 8.86 万元，投资收益分别为 208.07 万元、185.71 万元、335.53 万元和 208.55 万元，主要系银行理财收益

请发行人说明：（1）货币资金科目的明细，其中银行理财的账面金额，说明报告期内利息收入、投资收益与货币资金余额的匹配关系及合理性；（2）说明银行理财的具体品种和基本情况、构成、报告期内增减变动情况，结合银行理财的风险和收益特征说明是否属于银行存款，会计处理是否符合会计准则；（3）说明银行理财投资收益的会计处理、计算过程。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、货币资金科目的明细，其中银行理财的账面金额，说明报告期内利息收入、投资收益与货币资金余额的匹配关系及合理性

公司货币资金由现金和银行存款组成，不包含银行理财。公司银行理财产品主要为保本浮动收益型，存在一定的收益风险，从风险和收益特征看，不属于银行存款，2017 年度和 2018 年度公司银行理财产品在其他流动资产科目核算，2019 年度执行新金融工具准则后在交易性金融资产科目核算。

报告期各期末，公司货币资金明细情况如下：

单位：万元

项目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
现金	-	-	-
银行存款	24,435.34	16,223.22	13,542.77
合计	24,435.34	16,223.22	13,542.77

报告期内，公司利息收入与银行存款余额的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1 月平均存款余额	3,567.83	6,963.61	4,179.32
2 月平均存款余额	1,685.36	2,253.01	2,421.90
3 月平均存款余额	2,683.71	2,334.45	2,926.47
4 月平均存款余额	2,089.68	3,339.91	2,418.78
5 月平均存款余额	1,496.60	2,210.72	2,274.43
6 月平均存款余额	3,391.25	2,177.57	5,212.26
7 月平均存款余额	2,602.64	2,504.30	5,365.50
8 月平均存款余额	1,158.14	1,563.12	1,316.86
9 月平均存款余额	4,509.87	2,193.78	2,875.01
10 月平均存款余额	7,195.24	5,576.78	6,440.41
11 月平均存款余额	1,670.80	1,640.01	3,224.60
12 月平均存款余额	6,939.83	6,153.15	6,025.85
年度平均存款余额	3,249.25	3,242.53	3,723.45
年度利息收入	20.02	20.73	20.74
利息收入占货币资金平均余额的比例	0.62%	0.64%	0.56%

报告期各期，公司利息收入分别为 20.74 万元、20.73 万元、20.02 万元，占货币资金平均余额的比例分别为 0.56%、0.64%、0.62%，相对比较稳定，利息收入与货币资金余额的匹配关系合理。

报告期内，公司投资收益与银行理财产品投资规模的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
----	--------	--------	--------

投资收益	432.56	335.53	185.71
理财产品投资规模	13,036.44	9,474.74	5,802.03
投资收益占理财产品投资规模的比例	3.32%	3.54%	3.20%

注：理财产品投资规模=理财产品购买额*购买天数/365。

报告期各期，公司投资收益分别为185.71万元、335.53万元、432.56万元，占理财产品投资规模的比例分别为3.20%、3.54%、3.32%，相对比较稳定，投资收益与理财产品投资规模的匹配关系合理。

报告期各期末，公司银行理财产品均全部赎回，相关理财收益记入投资收益科目，与货币资金余额不存在勾稽关系。

二、说明银行理财的具体品种和基本情况、构成、报告期内增减变动情况，结合银行理财的风险和收益特征说明是否属于银行存款，会计处理是否符合会计准则

报告期内，公司银行理财的具体品种和基本情况、构成、报告期内增减变动情况如下：

1、2019 年度

单位：万元

协议方	产品名称	理财产品类型	产品期限	期初余额	本期购买	本期赎回	本期余额
杭州银行股份有限公司 南京软件大道支行	杭州银行“添利宝”结构性存款产品 (TLB20192530)	保本浮动收益型	31 天	-	1,000.00	1,000.00	-
	杭州银行“添利宝”结构性存款产品 (TLB20193102)	保本浮动收益型	77 天	-	1,600.00	1,600.00	-
	杭州银行“添利宝”结构性存款产品 (TLB20193103)	保本浮动收益型	31 天	-	1,500.00	1,500.00	-
	杭州银行“添利宝”结构性存款产品 (TLB20193539)	保本浮动收益型	31 天	-	1,000.00	1,000.00	-
	杭州银行“添利宝”结构性存款产品 (TLB20193583)	保本浮动收益型	33 天	-	1,500.00	1,500.00	-

单位：万元

协议方	产品名称	理财产品类型	产品期限	期初余额	本期购买	本期赎回	本期余额
交通银行股份有限公司 南京龙蟠路支行	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 1 个月（黄金挂钩看涨）	利率挂钩型	35 天	-	1,000.00	1,000.00	-
	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 2 个月（黄金挂钩看涨）	利率挂钩型	63 天	-	3,000.00	3,000.00	-
	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 2 周（汇率挂钩看涨）	利率挂钩型	14 天	-	2,500.00	2,500.00	-
	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 3 周（汇率挂钩看涨）	利率挂钩型	21 天	-	2,500.00	2,500.00	-
	交通银行蕴通财富活期结构性存款 S 款	价格结构型	无固定期限	-	13,050.00	13,050.00	-
	交通银行蕴通财富活期结构性存款 S 款特享版	价格结构型	无固定期限	-	2,600.00	2,600.00	-
交通银行股份有限公司 南京龙蟠路支行	交通银行蕴通财富结构性存款 1 个月	期限结构型	30 天、35 天	-	7,000.00	7,000.00	-
	交通银行蕴通财富结构性存款 2 个月	期限结构型	63 天	-	6,300.00	6,300.00	-
	交通银行蕴通财富结构性存款 2 周	期限结构型	14 天、15 天	-	4,200.00	4,200.00	-
宁波银行股份有限公司 南京雨花支行	单位结构性存款 891752	保本浮动收益型	42 天	-	1,000.00	1,000.00	-
	单位结构性存款 892341	保本浮动收益型	84 天	-	1,000.00	1,000.00	-
	单位结构性存款 893337	保本浮动收益型	70 天	-	1,000.00	1,000.00	-
上海浦东发展银行股份有限公司 南京雨花支行	利多多对公结构性存款产品合同公司 19JG0942 期	保本浮动收益型	84 天	-	4,000.00	4,000.00	-
	利多多对公结构性存款固定持有期产品合同公司 19JG0029 期	保本浮动收益型	85 天	-	5,000.00	5,000.00	-
	上海浦东发展银行利多多公司 19JG1767 期	保本浮动收益	84 天	-	4,000.00	4,000.00	-

单位：万元

协议方	产品名称	理财产品类型	产品期限	期初余额	本期购买	本期赎回	本期余额
	人民币对公结构性存款	型					
	上海浦东发展银行利多多公司 19JG2719 期人民币对公结构性存款	保本浮动收益型	78 天	-	5,000.00	5,000.00	-
中国银行股份有限公司南京河西支行	人民币挂钩型结构性存款	保证收益型	36 天	-	1,000.00	1,000.00	-
杭州银行股份有限公司南京软件大道支行	“幸福 99”卓越稳盈开放式银行理财计划第 190034 期预约 35 天型	保本浮动收益型	35 天	-	650.00	650.00	-
	“幸福 99”卓越稳盈开放式银行理财计划第 19004 期预约 35 天型	保本浮动收益型	35 天	-	650.00	650.00	-
	“幸福 99”卓越稳盈开放式银行理财计划第 190062 期预约 34 天型	保本浮动收益型	34 天	-	650.00	650.00	-
	“幸福 99”卓越稳盈开放式银行理财计划第 190080 期预约 34 天型	保本浮动收益型	34 天	-	650.00	650.00	-
	“幸福 99”卓越稳盈开放式银行理财计划第 190120 期预约 35 天型	保本浮动收益型	35 天	-	1,600.00	1,600.00	-
	杭州银行“幸福 99”盈钱包（机构版）（201601 期）	保本浮动收益型	开放式理财，无固定期限	-	4,240.00	4,240.00	-
中国农业银行股份有限公司南京奥体支行	中国农业银行“本利丰步步高”开放式人民币理财产品	保本浮动收益型	开放式理财，无固定期限	-	35,930.00	35,930.00	-
招商银行股份有限公司南京分行	招商银行点金公司理财之步步生金 8688 号保本理财计划	保本浮动收益型	开放式理财，无固定期限	-	4,050.00	4,050.00	-
合计				-	119,170.00	119,170.00	-

2、2018 年度

单位：万元

协议方	产品名称	理财产品类型	产品期限	期初余额	本期购买	本期赎回	本期余额
交通银行股份有限公司南京龙蟠路支行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 S 款	价格结构型	无固定期限	-	6,550.00	6,550.00	-
	交通银行蕴通财富结构性存款 1 个月	期限结构型	28 天、35 天	-	8,100.00	8,100.00	-
交通银行股份有限公司南京龙蟠路支行	交通银行蕴通财富结构性存款 2 个月	期限结构型	63 天	-	1,850.00	1,850.00	-
	交通银行蕴通财富结构性存款 32 天	期限结构型	32 天	-	4,000.00	4,000.00	-
上海浦东发展银行股份有限公司南京雨花支行	公司 18JG1116 期	保证收益型	85 天	-	3,000.00	3,000.00	-
	公司 18JG1972 期	保证收益型	77 天	-	4,000.00	4,000.00	-
	上海浦东发展银行利多多对公结构性存款 2018 年 JG61 期	保证收益型	45 天	-	3,000.00	3,000.00	-
	上海浦东发展银行利多多对公结构性存款 2018 年 JG858 期	保证收益型	40 天	-	2,000.00	2,000.00	-
杭州银行股份有限公司南京软件大道支行	杭州银行“幸福 99”盈钱包（机构版）（201601 期）	保本浮动收益型	开放式理财，无固定期限	-	2,180.00	2,180.00	-
	卓越稳赢（尊享）第 180018 期预约 78 天型	保本浮动收益型	78 天	-	3,000.00	3,000.00	-
	卓越稳赢第 180125 期预约 34 天型	保本浮动收益型	34 天	-	600.00	600.00	-
	卓越稳赢第 180165 期预约 34 天型	保本浮动收益型	34 天	-	600.00	600.00	-
	卓越稳赢第 180209 期预约 35 天型	保本浮动收益型	35 天	-	600.00	600.00	-
	卓越稳赢第 180261 期预约 34 天型	保本浮动收益型	34 天	-	600.00	600.00	-
	卓越稳赢第 180317 期预约 33 天型	保本浮动收益	33 天	-	650.00	650.00	-

单位：万元

协议方	产品名称	理财产品类型	产品期限	期初余额	本期购买	本期赎回	本期余额
		型					
交通银行股份有限公司南京龙蟠路支行	交通银行“蕴通财富·日增利” 86 天	保证收益型	86 天	-	3,300.00	3,300.00	-
	交通银行“蕴通财富·日增利” 提升 38 天	保证收益型	38 天	-	2,300.00	2,300.00	-
	交通银行“蕴通财富·日增利”A 款	保本浮动收益型	开放式理财，无固定期限	-	250.00	250.00	-
	交通银行“蕴通财富·日增利” S 款	保本浮动收益型	开放式理财，无固定期限	-	3,300.00	3,300.00	-
中国农业银行股份有限公司南京奥体支行	中国农业银行“本利丰步步高”开放式人民币理财产品	保本浮动收益型	开放式理财无固定期限	-	28,270.00	28,270.00	-
合计				-	78,150.00	78,150.00	-

3、2017 年度

单位：万元

协议方	产品名称	理财产品类型	产品期限	期初余额	本期购买	本期赎回	本期余额
杭州银行股份有限公司南京软件大道支行	卓越稳赢（尊享）第 170277 期预约 78 天型	保本浮动收益型	78 天	-	2,000.00	2,000.00	-
	卓越稳赢第 170139 期预约 35 天型	保本浮动收益型	35 天	-	2,000.00	2,000.00	-
	卓越稳赢第 170199 期预约 35 天型	保本浮动收益型	35 天	-	2,000.00	2,000.00	-
	卓越稳赢第 17056 期预约 33 天型	保本浮动收益型	33 天	-	1,000.00	1,000.00	-
	卓越稳赢第 17085 期预约 34 天型	保本浮动收益	34 天	-	3,000.00	3,000.00	-

单位：万元

协议方	产品名称	理财产品类型	产品期限	期初余额	本期购买	本期赎回	本期余额
		型					
交通银行股份有限公司南京龙蟠路支行	交通银行“蕴通财富·日增利”32天	保证收益型	32天	-	13,000.00	13,000.00	-
	交通银行“蕴通财富·日增利”S款	保本浮动收益型	开放式理财，无固定期限	-	1,800.00	1,800.00	-
	交通银行“蕴通财富·日增利”提升63天	保证收益型	63天	-	6,800.00	6,800.00	-
交通银行股份有限公司南京龙蟠路支行	交通银行“蕴通财富·稳得利”14天周期型	保证收益型	14天	-	1,300.00	1,300.00	-
中国农业银行股份有限公司南京奥体支行	中国农业银行“本利丰步步高”开放式人民币理财产品	保本浮动收益型	开放式理财，无固定期限	-	22,170.00	22,170.00	-
合计				-	55,070.00	55,070.00	-

由于公司购买理财产品取得的收益水平远高于存款利率水平，理财产品的类型主要为保本浮动收益型，存在一定的收益风险，因此从风险和收益特征来看，公司购买的银行理财不属于银行存款，2017年度和2018年度公司银行理财产品在其他流动资产科目核算，2019年度执行新金融工具准则后在交易性金融资产科目核算，上述会计处理符合企业会计准则的规定。

三、说明银行理财投资收益的会计处理、计算过程

1、公司购买银行理财产品时，在2017年度和2018年度记入其他流动资产科目，2019年度记入交易性金融资产科目

借：其他流动资产/交易性金融资产

贷：银行存款

2、公司赎回银行理财产品时，将相关收益记入投资收益科目

借：银行存款

贷：其他流动资产/交易性金融资产

贷：投资收益

3、公司购买的理财产品均由银行发行，理财收益根据银行到期赎回结算凭证结算。

四、请申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、对公司管理层进行访谈，了解和评价管理层与购买银行理财相关的关键内部控制的设计和运行的有效性。

2、获取公司报告期各期末的已开立银行账户清单、银行对账单，核对已开立银行账户清单与发行人账面银行账户是否相符，核对银行对账单的余额与各银行账户的账面余额是否一致。

3、获取报告期内各年度中理财产品申购及赎回的明细清单，检查产品合同、购买及赎回凭证、利息单，并检查会计处理是否正确。

4、对各报告期末的银行存款和理财余额进行函证。

5、复核报告期内的利息收入和投资收益金额是否合理。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内的利息收入与货币资金余额的匹配关系合理；公司银行理财产品情况与实际情况一致，公司理财收益计算准确，银行理财申购赎回的会计处理符合企业会计准则的规定。

24、关于应收账款

报告期内，公司销售回款情况良好，2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 6 月末，公司应收账款余额分别为 81.40 万元、48.07 万元、59.62 万元和 422.43 万元。报告期内，公司主要采用先款后货的销售模式，同时根据客户的采购规模、品类、历史回款情况和合作时间等因素，给予部分客户一定信用期限的账期金额。2019 年 6 月末公司应收账款余额为 422.43 万元，较 2018 年末增加 362.81 万元，主要系尚在信用期内的应收账款增加所致。

请发行人结合经销商信用政策和实际执行情况进一步说明 2019 年上半年末应收账款增幅较大的原因，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形，应收账款的回收是否存在季节性。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合经销商信用政策和实际执行情况进一步说明 2019 年上半年末应收账款增幅较大的原因，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形

报告期内，公司主要采用“先款后货”的销售模式，同时根据客户的采购规模、品类、历史回款情况和合作时间等因素，给予部分客户一定信用期限的账期金额。2019 年 6 月末公司应收账款余额为 422.43 万元，较 2018 年末增加 362.81 万元，增加余额占 2019 年 1-6 月营业收入的比例为 2.59%，主要系尚在信用期内的应收账款增加所致。

2019 年 6 月末，应收账款前五客户的信用政策和实际执行情况如下表：

经销商名称	销售订单号	信用政策	账期金额（万元）	发货时间	确认收入时间	账期到期时间	期后回款时间
新疆医联体医疗科技有限公司	20190328021	发货后 6 个月	11.25	2019-3-29	2019-4-12	2019-9-29	2019-9-27
	20190328019	发货后 6 个月	11.25	2019-3-29	2019-4-9	2019-9-29	2019-9-27
	20190515002	发货后 6 个月	11.25	2019-5-29	2019-6-18	2019-11-17	2019-11-18
	小计		33.75				
青海安泰达康医疗设备有限公司	20190318018	发货后 6 个月	10.78	2019-3-30	2019-5-30	2019-9-17	2019-9-17
	20190521021	发货后 3 个月	16.89	2019-5-30	2019-6-22	2019-8-20	2019-8-19
	20190521020	发货后 3 个月	2.45	2019-5-30	2019-6-1	2019-8-20	2019-8-19
	小计		30.12				
濮阳市怡欣医疗器械有限公司	20190318024	发货后 6 个月	12.00	2019-3-22	2019-4-2	2019-9-17	2019-9-20
	20190528035	发货后 6 个月	10.78	2019-5-30	2019-6-4	2019-11-27	2019-11-27
	小计		22.78				
道特医疗	20190417003	发货后 3 个月	5.49	2019-4-19	2019-4-22	2019-7-16	2019-7-16

科技（苏州）有限公司	20190417002	发货后 3 个月	16.66	2019-4-19	2019-5-8	2019-7-16	2019-7-16
	小计		22.15				
福建省致远医疗投资有限公司[注]	20190614014	发货后 3 个月	15.28	2019-6-17	2019-6-28	2019-9-13	2019-8-28
	20190614016	发货后 3 个月	12.13	2019-6-17	2019-6-20	2019-9-13	2019-8-28
	小计		27.40				

注：应收福建省致远医疗投资有限公司账期金额合计大于列报的 2019 年 6 月末余额，原因为该经销商其他订单下的预收金额冲减了应收金额。

公司于产品发出并取得终端验收报告后确认销售收入和应收账款，对部分客户的信用期限一般为发货后 3 至 6 个月。2019 年 6 月末应收账款前五大客户的订单执行情况显示，每笔订单的账期到期日与期后实际收款日期基本一致，公司给予经销商的信用政策与实际执行情况一致，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

报告期各期末，公司应收账款余额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2019-12-31 /2019 年度	2018-12-31 /2018 年度	2017-12-31 /2017 年度
应收账款余额	104.98	59.62	48.07
营业收入	31,887.32	20,778.15	14,449.51
应收账款余额占营业收入的比例	0.33%	0.29%	0.33%

报告期各期末，公司应收账款余额较小，占各期营业收入的比例较小且保持稳定，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

二、应收账款的回收是否存在季节性

报告期内，公司主要采用“先款后货”的结算模式，各季度销售回款呈现第一季度较低，下半年高于上半年的规律，与主营业务收入的季节性分布基本保持一致。

三、请申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，查阅公司与主要客户的经销协议、销售合同等，了解公

司对主要客户的信用政策、业务审批流程，对公司销售与收款相关的关键内部控制的设计和运行有效性进行测试。

2、就公司给予主要客户的信用政策及其在报告期内的执行情况结合期后回款情况进行复核。

3、执行收入细节测试和截止性测试，选取样本，检查相应的销售订单、出库单、终端客户验收报告、银行回单及销售发票等支持性文件，复核收入是否记录于正确的会计期间。

4、分析报告期内应收账款的回款及季节性波动情况。

5、通过对报告期各期的销售收入进行函证，确认销售收入的准确性，并同时函证各报告期末应收、预收主要客户的款项余额。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内，公司给予客户的信用政策与实际执行情况一致，不存在放宽信用政策刺激销售的情形；公司下半年的销售回款占比通常高于上半年，与主营业务收入的季节性分布基本保持一致。

25、关于存货

公司存货账面价值分别为 938.15 万元、1,420.39 万元和 1,998.03 万元，占当期营业成本的比例分别为 36.72%、37.50%和 37.22%，基本保持稳定；2019 年 6 月末，公司存货账面价值为 3,063.41 万元，较 2018 年末增加 1,065.38 万元，主要系 2019 年 1-6 月公司销售情况良好，市场需求旺盛，公司对原材料、耗材及配件进行积极备货所致。报告期各期末，公司在产品分别为 7.76 万元、2.19 万元、83.89 万元和 20.81 万元，占各期末存货账面余额的比例分别为 0.79%、0.15%、4.20%和 0.68%，占比较小。报告期各期末，公司对存货进行了减值测试，计提了存货跌价准备。报告期各期末，公司存货跌价准备分别为 38.62 万元、50.84 万元、1.41 万元和 0.00 万元。

请发行人：（1）按产品类别披露报告期各期末存货各科目的库龄、金额，并结合公司生产周期和产品更新换代的情况，披露是否存在长库龄产品、滞销产品等情形，存货跌价准备计提是否充分；（2）披露同行业可比公司的存货跌

价准备计提政策，并分析发行人存货跌价准备计提政策是否与行业惯例一致。

请发行人说明：（1）发出商品余额较大的原因，发出商品平均确认收入的周期；（2）2019年6月末，原材料、产成品、库存商品均大幅增加的原因；（3）结合生产模式说明在产品余额较低的原因；（4）存货管理、盘点的内部控制制度及执行情况；（5）报告期内可变现净值低于成本的存货名称、类型，计提减值的原因，是否存在该类产品的滞销情况和市场风险。

请保荐机构和申报会计师对上述事项核查并发表明确意见，并分别说明对各类别存货履行的核查程序、核查比例和核查结论。

回复：

一、按产品类别披露报告期各期末存货各科目的库龄、金额，并结合公司生产周期和产品更新换代的情况，披露是否存在长库龄产品、滞销产品等情形，存货跌价准备计提是否充分

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“1、流动资产分析”之“（5）存货”补充披露如下：

“报告期各期末，公司存货的库龄情况如下：

单位：万元

时间	项目	金额	库龄			
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
2019年末	原材料	661.65	590.34	70.81	0.49	0.01
	库存商品	526.06	501.26	19.70	5.09	-
	发出商品	1,603.08	1,521.23	61.98	19.87	-
	半成品	202.88	192.60	10.28	-	-
	委托加工物资	69.47	69.47	-	-	-
	在产品	91.28	91.28	-	-	-
	合计	3,154.42	2,966.19	162.77	25.45	0.01
2018年末	原材料	568.91	565.31	3.41	0.04	0.15
	库存商品	212.93	200.64	11.72	0.30	0.28
	发出商品	928.25	863.29	57.84	7.11	-
	半成品	152.56	152.56	-	-	-
	委托加工物资	52.91	52.73	0.17	-	-

	在产品	83.89	83.89	-	-	-
	合计	1,999.44	1,918.42	73.14	7.45	0.43
2017 年末	原材料	551.70	440.94	37.63	73.13	-
	库存商品	168.57	164.99	1.65	1.93	-
	发出商品	361.42	348.79	12.64	-	-
	半成品	283.44	275.51	7.93	-	-
	委托加工物资	103.91	103.91	-	-	-
	在产品	2.19	2.19	-	-	-
	合计	1,471.23	1,336.32	59.85	75.06	-

报告期内，公司以研发创新为发展驱动力，对现有康复医疗器械产品持续进行升级迭代，同时公司通过建立完善的供应链体系和不断优化组装调试流程，对存货进行有效管理和控制，在采购生产环节，公司采用“以销定购”的采购模式和“以销定产，适当备货”的生产模式，公司生产计划部门根据销售计划制定生产计划和材料采购计划，并与销售部门建立定期沟通机制，同时结合公司新产品的开发投产情况及时调整采购生产计划，确保产品的升级迭代不会造成库存积压的情况。

公司存货生产周期较短，从生成生产订单领料到产品完工入库的周期一般为 7 天左右，公司存货总体周转较快，各期末库龄一年以内的存货占比分别为 90.83%、95.95%和 94.03%，少量库龄较长的存货为维修用备件和未完成装机的发出商品，不存在长库龄产品、滞销产品等情形。报告期内，公司对存货实物管控严格，存货保存情况良好。而且公司产品毛利较高，售价稳定，存货可变现净值远高于其账面价值。综上分析，公司存货跌价准备计提充分。”

二、披露同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，并分析发行人存货跌价准备计提政策是否与行业惯例一致

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（十四）重要会计政策或会计估计与可比上市公司的差异”之“2、与国内同行业上市公司重要会计政策或会计估计的比较情况”补充披露如下：

“（5）存货跌价准备计提政策

公司名称	存货跌价准备计提政策
普门科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货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；资产负债表日按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益
心脉医疗	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。可变现净值，是指在日常活动中，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。为生产而持有的原材料，其可变现净值根据其生产的产成品的可变现净值为基础确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。当持有存货的数量多于相关合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。按单个存货项目计算的成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益
爱朋医疗	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货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
迈瑞医疗	存货跌价准备按存货成本高于其可变现净值的差额计提。可变现净值按日常活动中，以存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费后的金额确定
伟思医疗	存货可变现净值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确定。期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予

	以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备
--	---

与同行业公司相比，公司存货跌价准备计提政策与同行业公司不存在重大差异，与行业惯例一致。”

三、发出商品余额较大的原因，发出商品平均确认收入的周期

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 361.42 万元、928.25 万元和 1,603.08 万元，逐年增加，主要系：（1）随着公司经营规模扩大，公司的发出商品相应增加；（2）公司发出商品主要为已发往客户但尚未安装验收的电刺激类、磁刺激类产品，以取得终端客户的安装验收单作为收入确认的依据，产品从发货到安装验收需要一定的周期。

报告期各期末，公司发出商品的库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2 个月以内	1091.25	68.07%	704.11	75.85%	273.48	75.67%
2 个月以上	511.83	31.93%	224.14	24.15%	87.94	24.33%
合计	1,603.08	100.00%	928.25	100.00%	361.42	100.00%

报告期内，公司发出商品平均确认收入的周期为 2 个月。报告期各期末，公司 2 个月内发出商品的余额分别为 273.48 万元、704.11 万元和 1,091.25 万元，占各年末发出商品余额的比例分别为 75.67%、75.85%和 68.07%，与公司发出商品平均确认收入的周期相符；报告期各期末，公司 2 个月以上发出商品的余额分别为 87.94 万元、224.14 万元和 511.83 万元，占各年末发出商品余额的比例分别为 24.33%、24.15%和 31.93%，超过发出商品平均确认收入的周期，主要系部分医疗机构因场地、人员等配套不完善，未及时安装验收发出商品。

四、2019 年 6 月末，原材料、产成品、库存商品均大幅增加的原因

（一）原材料

2019年6月末,原材料余额为1,090.51万元,较2018年末增加521.61万元,主要增加原材料明细及增加原因情况如下:

单位:万元

名称	2019年6月末余额	2018年末余额	增加金额	增加原因
编码器	373.88	195.61	178.27	编码器、信号处理器、表面肌电传感器等为公司从TT公司采购的进口件,有一定采购周期,同时,上述部件所应用的产品销售情况良好,公司进行了积极备货
信号处理器	55.52	12.33	43.19	
表面肌电传感器	13.07	0.80	12.27	
单极脑电传感器	17.77	4.56	13.21	
扫码枪	60.05	2.87	57.18	主要应用在生物刺激反馈仪,2019年上半年生物刺激反馈仪销售情况良好,公司进行积极备货
多功能推车	52.57	0.76	51.81	
电脑主机	54.05	4.09	49.96	
液晶显示器	15.70	1.34	14.36	
加密狗	11.91	2.04	9.87	主要应用在多参数生物反馈仪,2019年上半年多参数生物刺激反馈仪销售情况良好,公司进行积极备货
电脑主机	15.34	1.99	13.35	
刺激线圈旋转臂	11.31	-	11.31	
心越WL-Main电路板完成品	12.17	1.39	10.77	
合计	693.34	227.80	465.54	

(二) 库存商品

2019年6月末,库存商品余额为934.14万元,较2018年末增加721.21万元,主要增加库存商品明细及增加原因情况如下:

单位:万元

名称	2019年6月末余额	2018年末余额	增加金额	增加原因
耗材	617.93	1.74	616.19	2019年上半年公司耗材销售情况良好,公司进行了积极备货

磁刺激仪	82.13	11.57	70.56	2019 年上半年公司磁刺激仪销售情况良好，公司进行了积极备货
合计	700.06	13.30	686.75	

（三）产成品

报告期内，公司产成品的明细情况如下：

单位：万元

名称	2019 年 6 月末余额	2018 年末余额	增加金额
库存商品	934.14	212.93	721.20
发出商品	803.49	928.25	-124.76
合计	1,737.62	1,141.18	596.44

2019 年 6 月末，产成品余额为 1,737.62 万元，较 2018 年末增加 596.44 万元，主要系库存商品增加所致。

五、结合生产模式说明在产品余额较低的原因

公司采取“以销定产，适当备货”的自主生产模式。公司生产主要负责产品的组装（包含软件烧录）、调试、检验，产品生产周期一般为 7 天左右，生产周期较短，同时各年末，公司会适当控制排单的数量，因此各期末在产品余额较低。

六、存货管理、盘点的内部控制制度及执行情况

（一）公司存货管理制度及执行情况

公司根据《企业内部控制应用指引》等相关文件及公司实际情况制定实施了《采购管理规范》、《生产管理作业制度》、《生产产品管理制度》和《计划物流部管理规范》等相关内部控制制度，覆盖了从生产及物料需求计划管理、原材料采购入库、领用，产成品入库、发货、存货盘点、存货仓储管理等实物流转和保管的各个环节，规定了存货的管理目标、核算方法。

报告期内，发行人关于存货管理的内控制度得到有效执行，存货管理、计量、核算得到有效管控。

（二）公司存货盘点制度及执行情况

公司制定并实施的《计划物流部管理规范》规定了盘点工作的分工、盘点方式、盘点范围、盘点工作开展流程以及盘点结果的处理等，具体如下：

1、计划物流部负责组织、实施仓库盘点作业、最终盘点数据的查核，校正和盘点总结；财务部负责稽核仓库盘点作业数据，以反馈其正确性，负责盘点差异数据的调整。

2、根据不同类别的存货确定不同的盘点方式，包括日盘点、周盘点、月盘点、季度盘点和年末盘点等，并对不同类别存货的盘点比例和准确率提出明确要求。

3、存货盘点范围包括原材料、半成品、产成品等。

4、全面盘点和抽样盘点相结合，盘点作业流程包括初盘、复盘、查核、账务核对、财务确认等环节。

5、在盘点中发现账面数量与实盘数量存在任何差异，须及时查明差异原因，并交相关负责人、财务部审核后作相应会计处理。

报告期内，公司严格按存货盘点制度的要求进行日常、月度、季度和年末存货盘点。报告期各期末，公司仓库管理人员均对存货进行全面盘点，财务人员会同申报会计师、保荐机构进行存货监盘，盘点账面数与实物数是否相符。

七、报告期内可变现净值低于成本的存货名称、类型，计提减值的原因，是否存在该类产品的滞销情况和市场风险

（一）报告期各期末，公司可变现净值低于成本的存货名称、类型情况如下：

1、2019 年 12 月 31 日

存货类别	存货名称	规格型号	计提跌价准备金额(元)	计提减值的原因
原材料	5 号电池充电器	四节（品胜）	1,217.95	不良品，全额计提跌价准备
原材料	5 号充电电池	Holter	820.51	
原材料	盆底底座背光模组	WHD-3424B 1P	512.82	
原材料	盆底肌电生物反馈仪主机标签	RAYEE-A	188.03	
原材料	盆底主机液晶屏支架		132.74	

存货类别	存货名称	规格型号	计提跌价准备金额(元)	计提减值的原因
原材料	盆底主机屏		125.64	
原材料	盆底主机连接柔性 PCB 板 FPC	瑞翼盆底肌电生物反馈仪，13.1mm*43mm	96.58	
原材料	盆底主机前盖	190.5*81.7*17.5 mm	80.13	
原材料	盆底主机后盖	back_cover	55.77	
半成品	盆底底部主板电路板完成品	瑞翼盆底肌电生物反馈仪用	4,181.51	
半成品	盆底主机模拟板电路板完成品	瑞翼盆底肌电生物反馈仪用	945.09	
半成品	盆底无线发送板电路板完成品	瑞翼盆底肌电生物反馈仪用	512.92	
半成品	盆底按键板电路板完成品	瑞翼盆底肌电生物反馈仪	268.45	
半成品	盆底底座电路板完成品	瑞翼盆底肌电生物反馈仪用	88.64	
库存商品	伟思好翼生物刺激反馈软件 V1.0		829.35	产品更新换代，该子件不再使用，全额计提跌价准备
库存商品	伟思好翼生物刺激反馈软件 V1.0		829.35	
	合计		10,885.48	

2、2018 年 12 月 31 日

存货类别	存货名称	规格型号	计提跌价准备金额（元）	计提减值的原因
原材料	盆底辅助床		14,092.39	存在质量隐患，全额计提存货跌价准备

3、2017 年 12 月 31 日

存货类别	存货名称	规格型号	计提跌价准备金额(元)	计提减值的原因
原材料	MyoTracInfiniti编码器整包		148,270.73	周转库产品毁损，全额计提跌价准备
原材料	磁刺激仪推车及其他配件		10,813.88	
原材料	高速蓝牙等周转品		7,215.82	
原材料	多普勒胎心仪线路板		51,661.95	胎心仪不再生产，市场较小，全额计提跌价准备

存货类别	存货名称	规格型号	计提跌价准备金额(元)	计提减值的原因
原材料	液晶屏等不合格品		1,540.77	不合格品库产品毁损，全额计提跌价准备
半成品	信号采集器	心越Sensor	58,059.89	周转库产品毁损，全额计提跌价准备
半成品	个人无线接收器	心越S-Hub	10,466.45	
半成品	运动诱发电位监测模块	干电池版	9,036.47	
半成品	磁刺激仪刺激线圈组装 半成品VCB001		3,533.20	
半成品	磁刺激仪刺激线圈组装 半成品VCY001		2,982.17	
半成品	生物刺激反馈仪主机	S2筛查无支架	2,486.45	
半成品	瑞翼S4Plus角度传感器		1,594.47	
半成品	盆底肌电生物反馈仪主机	非个人版	1,335.57	
半成品	团体无线接收器	心越G-Hub	1,171.30	
半成品	磁刺激仪MEP—PCB完成品	干电池	1,347.36	不合格品库产品毁损，全额计提跌价准备
库存商品	多普勒胎心仪		183,310.64	胎心仪不再生产，市场较小，全额计提跌价准备
库存商品	生物刺激反馈仪主机	S2	13,372.85	周转库产品毁损，全额计提跌价准备
库存商品	盆底肌电生物反馈仪无线接收器		177.68	
库存商品	阴道电极	VET__A	24.62	
	合计		508,402.27	

公司按单个存货项目计算的成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益。报告期内计提跌价准备的存货主要包括个别不再生产销售的产品、由于产品设计变更不再使用的配件、损毁的周转品、不合格品等。

公司对存货实物管控严格，存货保存情况良好。公司产成品总体周转较快，毛利较高，售价稳定，存货可变现净值远高于其账面价值，综合分析，发行人存货跌价准备计提充分。

八、请保荐机构和申报会计师对上述事项核查并发表明确意见，并分别说明对各类别存货履行的核查程序、核查比例和核查结论

（一）核查程序

1、了解和评价管理层与存货管理相关的关键内部控制的设计和运行的有效性，包括存货的入库、储存、生产、出库、盘点等；

2、对公司财务部门、生产部门的相关人员进行访谈，了解公司的备货标准、主要产品的生产周期及销售周期等；

3、获取公司原材料、半成品、产成品等存货的收发存明细表及库龄表，结合业务分析各年余额及变动情况合理性；

4、对公司存货实施监盘，检查存货的数量、状况等，并关注残次以及滞销的存货状况，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
原材料抽盘金额	611.79	407.09	436.38
半成品抽盘金额	202.44	152.53	270.74
在产品抽盘金额	91.28	76.94	-
库存商品抽盘金额	525.89	212.93	119.40
合计	1,431.41	849.49	826.52
占期末存货（不含发出商品、委托加工物资）的比例	96.59%	83.42%	82.17%

5、向委托加工商函证期末委托加工材料的品种、数量情况，或至委托加工商处对委托加工材料进行现场盘点，核查比例如下：

单位：万元

项目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
核查方式	函证	函证	现场盘点
委托加工物资核查金额	69.47	52.91	96.01
核查占期末委托加工物资比重	100.00%	100.00%	92.40%

6、获取发出商品明细表，检查发出商品期后装机验收情况。

7、对公司财务部门、生产部门相关人员进行访谈，了解发行人存货跌价准备的确认原则和主要依据，核查发行人产品跌价准备计算表。

8、查阅同行业可比公司存货跌价准备计提政策，分析公司存货跌价准备计

提政策是否与行业惯例一致。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，公司存货总体周转较快，主要集中在 1 年以内，存货库龄结构合理，各期末存货跌价准备计提充分，存货跌价准备计提政策与行业惯例一致；

2、报告期各期末，公司原材料、库存商品、发出商品及在产品的变动原因合理，符合公司实际情况；

3、报告期内，公司建立了完善的存货管理、盘点内部控制制度并得到了有效执行；

4、报告期内，公司可变现净值低于成本的存货名称、类型，计提减值的原因合理，存货跌价准备计提充分，不存在滞销的风险。

26、关于非流动资产

26.1 关于生产研发设备

报告期各期末，发行人生产及研发设备期末原值仅为 21.27 万元、59.00 万元、238.90 万元和 306.78。2018 年末，公司固定资产较 2017 年末增长 10,113.48 万元，主要系公司总部大楼达到预定可使用状态，由在建工程转入固定资产所致。

请发行人说明：（1）结合主要产品的生产模式、生产流程说明生产研发设备较少的原因、合理性，生产过程是否主要依赖外协、定制化加工完成，对生产模式的披露是否准确，现有设备是否能满足发行人生产及研发需求；（2）结合 2016 年和 2017 年在建工程的可使用状态，分析转固时点是否恰当，是否存在到达预定可使用状态但未及时转固的情况，是否存在借款费用资本化的情况；（3）购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与固定资产、无形资产等长期资产变动的匹配性。

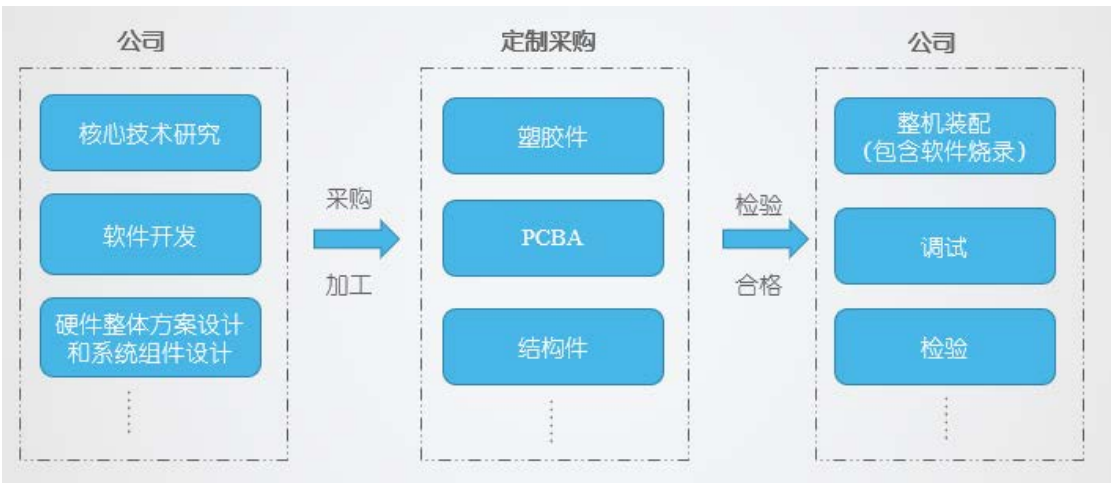
回复：

一、结合主要产品的生产模式、生产流程说明生产研发设备较少的原因、合理

性，生产过程是否主要依赖外协、定制化加工完成，对生产模式的披露是否准确，现有设备是否能满足发行人生产及研发需求

发行人以产品的研发、设计为重心，主要负责产品的软件开发、硬件整体方案设计和系统组件设计，产品所需的原材料通过采购完成，公司生产主要负责整机装配、调试。报告期内，公司的机器设备主要为模具、测试设备等，生产人员主要为装配、调试工人。

生产流程中，发行人所需原材料主要包括塑胶件、电器类、IT类、医用配件、PCBA、包装文稿类、电子类、结构件等部件。对于塑胶件、医用配件、PCBA等部分原材料，发行人会要求外协供应商根据公司提供的设计图纸、技术指标和品质要求完成定制生产。其它电器类、IT类、电子类等部件均为可直接进行组装的标准品部件，不需要进一步的生产加工。发行人对于IT类、电子类一般采购标准品，对于塑胶件、PCBA、结构件、医用配件等一般通过定制采购。定制采购流程如下图：



即公司主要从事核心技术研究、软件开发等，并对硬件整体方案和系统组件进行设计，将相关设计方案及技术指标要求等提供给定制件的外协厂商，由外协厂商采购相关原材料并按要求定制生产，公司检验合格后由公司再进行整机装配、调试、检验等。

虽然在生产方面，发行人主要委托外协厂商进行加工，但公司地处南京，属于长三角地区，该地区是中国制造业中心，周边地区加工业较为发达，加工厂商众多，且整体加工技术较高，发行人在供应商选择上拥有较大空间。发行人在主

要原材料供应商选择上，均保证了每种主要原材料至少有两家合格供应商。近年随着公司稳步发展，采购额逐年提升，已与供应商建立起了良好的合作关系，且在后续加工厂商培育及选择上已拥有较强的主导权，因此发行人不存在对外协厂商的依赖。

研发过程中，发行人所使用的较多是常见通用的仪器，并且多种产品系列可以共同使用；对于一些检验或测试项目，由于投入场地和设备成本巨大，比如电磁兼容项目等，一般会到有资质的第三方实验室进行相关研发测试工作。

综上，由于发行人的生产过程主要委托外协厂商加工，研发过程需要的设备也较少，发行人现有设备能够满足发行人目前的生产研发需求。

同时，募集资金投资项目中的康复设备组装调试项目和研发中心建设项目，购置用于自动组装调试、软件装机、监视测量与检验测试相关的设备及研发测试的设备和软件，未来将会大幅增加发行人的生产及研发设备金额。

二、结合 2016 年和 2017 年在建工程的可使用状态，分析转固时点是否恰当，是否存在到达预定可使用状态但未及时转固的情况，是否存在借款费用资本化的情况

2016 年度和 2017 年度，公司在建工程系总部大楼项目的建设支出，该项目预算总额为 10,450 万元，截止 2016 年末，该项目工程进度为 46.60%，累计投入金额为 4,869.94 万元，其中无利息资本化金额，截止 2017 年末，该项目工程进度为 65.85%，累计投入金额为 6,881.01 万元，其中利息资本化金额为 56.68 万元。

2018 年 8 月，公司总部大楼达到预定可使用状态，结转固定资产金额 10,185.66 万元，其中利息资本化金额 95.42 万元。公司在建工程转固时点恰当，不存在到达预定可使用状态但未及时转固的情况。

三、购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与固定资产、无形资产等长期资产变动的匹配性

公司报告期内“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产等长期资产变动的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
固定资产原值本期增加(购置)	361.70	168.26	55.06
加：在建工程本期增加	171.75	3,395.01	2,011.07
无形资产本期增加	94.11	-10.04	139.98
长期待摊费用本期增加	36.78	-	41.10
长期资产购入相关进项税	201.68	400.07	113.08
预付账款-购建资产类的增加	173.22	-46.59	-
其他应收款-购建资产类的增加	-	-67.82	-
其他应付款-购建资产类的减少	1,083.57	392.77	-836.82
减：计入在建工程中的薪酬、资本化利息	-	50.94	68.75
在建工程其他转出	-	90.36	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,122.82	4,090.36	1,454.71

26.2 关于无形资产

报告期内，公司无形资产主要由土地使用权和专利及专有技术组成。2017 年末，公司无形资产原值为 2,284.73 万元，较 2016 年末增加 1,038.98 万元，主要系中科伟思的股东中国科学院合肥物质科学研究院以专利技术出资 900 万元，以及常州先进制造技术研究所有偿许可中科伟思使用的专利及专有技术，使用费为 101.42 万元。

请发行人列表说明无形资产专利及专有技术的明细构成、各项目对应的原值、累计摊销和账面价值、摊销年限及确认依据，并说明无形资产减值测试的方法与结果。

回复：

一、报告期各期末无形资产专利及专有技术的明细构成如下：

1、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

专利及专有技术项目	原值	累计摊销	账面价值	摊销期限(月)
基于双电磁离合器的二自由度机器人关节	135.19	28.16	107.03	120
一种外骨骼助残机器人充气式压力传感器	254.59	53.04	201.55	120

一种用于脊髓损伤截瘫患者的下肢助残机器人	277.21	57.75	219.46	120
助力外骨骼机器人的多相位步态切换控制系统及其控制方法	128.83	26.84	101.99	120
基于逻辑回归的外骨骼助残机器人步相切换方法	104.18	21.70	82.47	120
许可使用的专利及专有技术	101.42	41.56	59.85	61
合计	1,001.42	229.06	772.36	

2、2018 年 12 月 31 日

单位：万元

专利及专有技术项目	原值	累计 摊销	账面 价值	摊销 期限（月）
基于双电磁离合器的二自由度机器人关节	135.19	14.65	120.55	120
一种外骨骼助残机器人充气式压力传感器	254.59	27.58	227.01	120
一种用于脊髓损伤截瘫患者的下肢助残机器人	277.21	30.03	247.18	120
助力外骨骼机器人的多相位步态切换控制系统及其控制方法	128.83	13.96	114.88	120
基于逻辑回归的外骨骼助残机器人步相切换方法	104.18	11.29	92.89	120
许可使用的专利及专有技术	101.42	21.61	79.80	61
合计	1,001.42	119.11	882.30	

3、2017 年 12 月 31 日

单位：万元

专利及专有技术项目	原值	累计 摊销	账面 价值	摊销 期限（月）
基于双电磁离合器的二自由度机器人关节	135.19	1.13	134.06	120
一种外骨骼助残机器人充气式压力传感器	254.59	2.12	252.47	120
一种用于脊髓损伤截瘫患者的下肢助残机器人	277.21	2.31	274.90	120
助力外骨骼机器人的多相位步态切换控制系统及其控制方法	128.83	1.07	127.76	120
基于逻辑回归的外骨骼助残机器人步相切换方法	104.18	0.87	103.31	120
许可使用的专利及专有技术	127.50	2.09	125.41	61

合计	1,027.50	9.59	1,017.91	
----	----------	------	----------	--

对于中科伟思股东出资的专利技术，公司基于对专利使用寿命的判断，预计其在未来至少 10 年内可以持续为公司产生和贡献经济效益，故选择按照 10 年期限进行摊销。

对于常州先进制造技术研究所有偿许可中科伟思使用的专利及专有技术，许可期限为 2017 年 12 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日，故公司按照许可期限确定摊销期为 61 个月。

对于无形资产，公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象。如存在减值迹象，则估计其可收回金额，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失，可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。

公司对专利及专有技术的减值迹象确定标准包括：（1）公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对公司产生不利影响；（2）公司新产品研发项目进度不达预期、结果未达预设终点指标导致研发失败；（3）市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经显著提高；（4）专利或专有技术失效或被宣告无效；（5）专利或专有技术在公司开展业务和日常生产中已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；（6）公司内部报告的证据表明专利或专有技术的经济绩效已经低于或者将低于预期；（7）专利或专有技术对应特定的产品发生重大不利变化等。

各报告期末，公司按照上述标准逐项检查，专利及专有技术不存在减值迹象，不需要专门进行减值测试或计提减值准备。

26.3 请申报会计师对以上 26.1-26.2 事项核查并发表明确意见

一、核查程序

1、了解发行人的生产模式以及原材料的外协、定制化加工情况，了解具体的生产工序、研究开发项目开展情况，检查与相应的生产及研发设备是否匹配。

2、了解、评价公司与在建工程的计量、完工转固相关的关键内部控制的设

计和运行有效性，检查主要工程项目的合同及资金支付情况，现场查看在建工程进展情况；对结转固定资产情况进行检查，重点检查相关验收资料，判断转固时点是否准确；检查与在建工程相关的借款情况，测算借款利息资本化金额是否准确。

3、复核发行人现金流量表中“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”项目的计算过程，以及与在建工程、固定资产、无形资产等会计科目的勾稽过程，将相关数据与发行人账面记录、财务报表进行比对以核对相关数据是否准确、与相关会计科目的勾稽关系是否相符。

4、获取公司专利及专有技术相关的清单，并核对至相关的合同、评估报告、付款凭证等资料，检查其一致性，并根据企业会计准则的要求，评价其摊销年限的合理性。

5、复核发行人对专利及专有技术执行的减值迹象分析，询问发行人高级管理人员对无形资产减值迹象的判断过程，结合在整个审计过程中获得的内外部信息，如发行人经营情况、研发项目进度、资产使用情况等，评估是否恰当。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司生产研发设备较少与公司的生产模式、生产流程情况相符，公司原材料采购主要由外协、定制化加工完成，公司对生产模式的披露准确，现有设备可以满足生产及研发的需求；

2、公司在建工程转固时点恰当，报告期内不存在到达预定可使用状态但未及时转固的情况，各期利息资本化金额计算准确。

3、发行人说明的报告期内“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产等长期资产变动的勾稽关系准确。

4、发行人说明的专利及专有技术的明细构成、各项目对应的原值、累计摊销和账面价值与我们所了解的情况一致，专利及专有技术的摊销期限合理，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

27、关于现金流

请发行人说明：（1）报告期“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与相关会计科目的勾稽关系；（2）经营活动中“收到其他与经营活动有关的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”明细情况。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、报告期“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与相关会计科目的勾稽关系

1、报告期内，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	31,887.32	20,778.15	14,449.51
加：应收账款账面余额的减少	-45.35	-11.55	33.33
预收账款的增加	3,101.57	2,185.07	510.95
销项税	5,313.94	4,357.80	3,016.88
核销的应收账款	-16.78	-	-4.49
其他应付款转货款	-5.00	-	-40.97
递延收益-销售返利的增加	69.06	-49.85	28.28
销售商品、提供劳务收到的现金	40,304.75	27,259.63	17,993.50

2、报告期内，公司“购买商品、接受劳务支付的现金”与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业成本	8,381.85	5,367.95	3,788.05
加：存货账面余额净增加	1,154.98	528.21	494.46
其他出库的存货	437.35	564.86	191.45
应付账款的减少	-266.30	59.23	-261.44

预付账款的增加	42.30	54.01	-16.86
进项税	1,832.47	1,410.12	1,062.88
存货跌价准备的转销	1.41	50.84	38.62
减：计入成本的薪酬、折旧和摊销	643.58	425.45	296.34
无法支付的应付款转营业外收入	-	14.76	-
购买商品、接受劳务支付的现金	10,940.48	7,595.01	5,000.80

二、经营活动中“收到其他与经营活动有关的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”明细情况

1、公司报告期内“收到其他与经营活动有关的现金”的明细情况如下：

单位：万元

项目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
收到的保证金、押金	597.56	53.67	445.31
收到的利息收入	20.02	20.73	20.74
收到的政府补助	77.27	436.20	341.50
收到的赔偿款	-	140.11	-
其他	46.86	37.97	10.13
合计	741.70	688.69	817.68

2、公司报告期内“支付其他与经营活动有关的现金”的明细情况如下：

单位：万元

项目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
支付的市场推广费	1,431.50	1,219.41	1,075.15
支付的差旅费	681.89	370.77	351.16
支付的售后费用	476.47	305.34	216.73
支付的咨询及服务费用	435.44	173.33	291.62
支付的招待费	316.12	423.80	186.90
支付的物流费	273.03	221.66	158.66
支付的水电物业费	254.28	156.87	37.19
其他付现费用	1,038.80	624.57	611.38

支付的保证金、押金	35.69	201.99	248.34
合计	4,943.22	3,697.74	3,177.15

三、请申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、了解发行人现金流量表的编制方法及过程，复核发行人报告期内编制现金流量的方法是否正确、现金流量性质的划分是否准确；

2、复核发行人现金流量表中“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”、“收到其他与经营活动有关的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”等项目的计算过程，以及与营业收入及成本、应收预收款项、应付预付款项等会计科目的勾稽过程，将相关数据与发行人账面记录、财务报表进行比对以确认相关数据是否准确、与相关会计科目的勾稽关系是否相符。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人说明的报告期内“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与相关会计科目的勾稽关系准确，发行人说明的报告期内经营活动中“收到其他与经营活动有关的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”的明细情况与我们了解的情况一致。

28、其他财务事项

28.1 关于预收款项

招股说明书披露，报告期内发行人预收款项分别为 1,304.00 万元、1,814.95 万元、4,000.02 万元和 2,407.29 万元，占各期末流动负债的比例分别为 26.07%、25.45%、42.32%和 26.07%，是公司流动负债的主要组成部分。

请发行人说明：（1）预收货款比例折扣在报告期内是否变更，结合发行人销售周期，进一步说明报告期内预收账款金额波动的原因及合理性，预收账款与销售收入的变动是否匹配；（2）预收款项的销售模式与同行业可比公司是否存在较大差异。

回复：

一、预收货款比例折扣在报告期内是否变更，结合发行人销售周期，进一步说明报告期内预收账款金额波动的原因及合理性，预收账款与销售收入的变动是否匹配

报告期内，公司主要采用“先款后货”的结算模式，一般收取 100%的预收款，同时根据客户的采购规模、品类、历史回款情况和合作时间等因素，给予少量客户一定预收货款的比例折扣，折扣比例一般为 50%左右，即按其订单金额的 50%收取预收款。报告期内，公司预收货款的比例折扣未发生重大变化。

报告期内，公司主要采用“先款后货”的销售模式，同时公司产品生产周期较短，报告期各期末，公司预收款项主要为已发货未验收或未签收的发出商品对应的预收货款。报告期各期末，发出商品占预收款项的比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
预收款项	7,101.59	4,000.02	1,814.95
发出商品	1,603.08	928.25	361.42
发出商品占预收款项的比例	22.57%	23.21%	19.91%

报告期各期末，公司发出商品的库龄大部分在 2 个月以内，与公司产品的销售周期基本保持一致。报告期各期末，公司发出商品占预收款项的比例分别为 19.91%、23.21%和 22.57%，基本保持稳定，预收款项的波动主要受各期末发出商品波动的影响，与公司产品的销售周期一致。

报告期内，公司预收款项、营业收入的变动情况如下：

单位：万元

类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
预收款项	7,101.59	77.54%	4,000.02	120.39%	1,814.95
营业收入	31,887.32	53.47%	20,778.15	43.80%	14,449.51

报告期内，随着公司营业收入增长，预收款项逐年增长，预收款项与营业收入的变动趋势相同。2018、2019 年度，公司预收款项分别较上年度增长 120.39%、77.54%，均高于营业收入的增长率，主要系 2018 和 2019 年末，公司发出商品的增长较快所致。

二、预收款项的销售模式与同行业可比公司是否存在较大差异

同行业可比公司	销售模式
普门科技	基于谨慎性原则，公司对间接销售客户采用较为严格的信用政策。对于大部分客户，公司采用预收款模式，仅对少量资信资质较好的客户提供临时信用期
心脉医疗	公司主要采取款到发货的方式进行销售。根据经销商的业务规模、信用水平以及合作情况，公司授予少量优质经销商不超过 180 天的信用期
爱朋医疗	公司与经销商签订经销协议约定相应的信用政策，公司通常根据经销商的销售情况、诚信情况等制定具体的信用政策，主要分为：第一，对于销售金额较小或与公司合作时间较短的经销商一般采取“款到发货”的销售模式，不存在信用期或信用额度；第二，对于销售金额较大、信用状况较好或合作时间较长的经销商一般给予 3 至 6 个月信用期限或销售额的 25%至 50%的信用额度
迈瑞医疗	公司与经销客户签署的合同约定，发货前需预付一定比例的货款，国内经销商预付款比例在 50%或以上，对于合作时间较短的客户或针对部分型号的产品，需预付全额货款后发货。公司对经销商的信用期通常在 0-90 天，对于个别采购量较大，信用较好，合作时间较长的优质客户经审批后可适当调整信用期

同行业可比上市公司主要采用预收货款的销售模式，公司预收款项的销售模式与同行业可比公司不存在较大差异。

28.2 重要性水平

招股说明书披露，在判断项目金额大小的重要性时，发行人主要考虑该项目占总资产、净资产、净利润等直接相关项目金额情况或占所属报表项目金额的比重情况。

请发行人严格按照科创板招股说明书格式准则的要求披露与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准。

回复：

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、与财务信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准”修改补充披露如下：

“公司根据自身所处的行业和发展阶段，从项目的性质和金额两方面判断财务信息的重要性。在判断项目性质的重要性时，本公司主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否显著影响本公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；在判断项目金额大小的重要性时，公司主要考虑该项目占总资产、净资产、净利润等直接相关项目金额情况或占所属报表项目金额的比重情况。

公司与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的具体判断标准为当年利润总额（不考虑非经常性损益）的 5%。”

28.3 请申报会计师核查并发表明确意见

一、核查程序

1、访谈公司销售负责人及财务负责人，了解与经销商的合作模式及结算方式，了解公司销售及回款的季节性波动情况。

2、对报告期内的销售回款情况、销售收入情况进行分析性复核，分析预收款项的金额波动是否合理，与销售收入的变动是否匹配。

3、了解发行人关于财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的具体判断标准。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：公司报告期内预收账款的金额波动合理，预收账款与销售收入的变动匹配；发行人关于财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的具体判断标准的披露，与我们在审计及核查过程中所获得的会计资料所了解的情况基本一致。

29、关于募投项目

根据招股说明书披露，募集资金投资项目将用于研发中心建设项目、信息化建设项目、康复设备组装调试项目和营销服务及品牌建设储备资金。其中研发中心建设项目主要研发内容则是在既有核心技术基础上，开发新一代产品平

台，挖掘核心技术应用于产品的新方法、新模式，开发形成新的专利技术和知识成果；康复设备组装调试项目是公司核心技术相关产品生产能力的提升。

请发行人进一步说明：（1）是否已为募投项目准备具备相应技能水平和熟练度的研发人员、生产员工等；（2）说明募投项目新增产能与原有产能的对比，新增产能可行性及产能消化措施。

回复：

一、是否已为募投项目准备具备相应技能水平和熟练度的研发人员、生产员工等

医疗器械行业具有技术密集型特点，公司结合长期的实践经验，融合了生物、电子、通讯、信号处理、磁体设计、人工智能、算法、机电、控制、系统集成、临床医学等多个学科，形成体系化的核心技术。例如对侧控制电刺激技术、高强度磁体线圈设计技术、小型化磁刺激平台、团体生物反馈治疗系统等技术，为现有产品的创新迭代和新产品的研发提供了强有力的支撑。截至2019年12月31日，发行人共有37项专利，其中发明专利8项，为募投项目的实施积累了丰富的技术储备。

公司在长期的发展过程中，已经培养了一支经验丰富、创新能力强的优秀研发团队，截至2019年12月31日，公司共有研发人员85名，占发行人员工总数的17.67%。其中核心技术人员包括王志愚、黄河、高飞、仇凯和刘文龙，均为多项专利的主要发明人，公司的核心技术人员具有丰富的从业经验，对公司技术研发和产品设计工作的决策、组织和执行具有重要影响，对公司核心技术的形成作出了突出贡献。公司研发人员整体学历层次高、理论基础扎实，先后承担了多项省部级科研项目，获得多项科研荣誉。同时随着发行人近年业务的持续增长，采取了多种吸引研发人才的举措，除一般的提高薪酬外，公司还对多名研发人员实行了股权激励，所有核心技术人员均持有公司股份，最近2年核心技术人员无变化，研发团队人数整体稳步增加。

发行人生产主要负责整机装配、调试，相对较为简单。报告期期末，发行人的生产人员为51人，主要为装配、调试工人，多数均熟悉装配、调试的整体流程，

熟练度高、且整体保持稳定，发行人对生产工人已形成了合理有效的培训机制，可根据装配、调试的工作量逐步增加生产工人。

二、说明募投项目新增产能与原有产能的对比，新增产能可行性及产能消化措施

公司以产品的研发、设计为重心，主要负责产品的软件开发、硬件整体方案设计和系统组件设计，产品所需的原材料通过采购完成，公司生产主要负责整机装配、调试。公司的生产模式决定了公司的机器设备不存在以制造和加工设备为衡量的标准化产能，公司的产品不存在明确的产能限制。

发行人募集资金投资项目中的康复设备组装调试项目，主要利用自有场地进行装修改造，购置用于自动组装调试、软件装机、监视测量与检验测试相关的设备，以及办公及其他辅助设备，购置自动化组装调试所需配套软件，提升公司产品自主组装和快速供给能力，可以进一步提高组装调试的效率及设备质量。

报告期内，发行人业务保持了高速增长，销售收入从2017年的14,449.51万元，增长至2019年的31,887.32万元，年增复合增长率达48.55%。这主要得益于国内医疗器械市场的高速增长率。根据医械研究院发布的《2019中国医疗器械蓝皮书》统计数据显示，2018年中国医疗器械市场规模约为5,304亿元，同比增长19.86%。人口增长、寿命的延长以及人民收入水平的改善，普遍被认为是医疗服务及医疗器械市场发展的主要动力。我国是全球人口最多的国家，自新中国建立以来，人均寿命一直有所上升，同时随着人均GDP的增长，人们对健康的投入越来越大，诊疗服务的需求也随之增加，为我国医疗器械产业的发展提供了良好的发展空间。

我国拥有庞大的精神残疾人群、神经系统疾病和伤残人群、骨关节肌肉疾病和伤残人群、养老人群、产妇等需要康复的人群，衍生了巨大的康复医疗服务需求。近年来，我国开放“二胎政策”，导致产后康复医疗器械需求急剧增多。因此，“十三五”期间，我国医疗器械产业投资规模将保持继续增长态势。随着老龄化进一步加快、慢性病患者率持续提升、残疾人的康复医疗需求逐步释放，康复产业将迎来高速发展。

从供给上看，我国康复医疗行业还处于发展阶段，大众对康复医疗的认知仍较为薄弱，机构、设备、人才、产业链等供给缺口依然较大。公司的康复医疗器械产品可广泛用于医疗机构，行业的蓬勃发展为公司项目的实施提供了广阔的市场空间。

30、其他问题

30.1 关于股东和股权的合规性

请发行人说明：（1）是否存在发行人、控股股东、实际控制人与其他股东的对赌协议，如存在，请说明对赌协议的内容及执行情况，是否存在触发对赌协议生效的情形，对赌各方是否存在纠纷或潜在纠纷，对赌协议清理情况等；

（2）发行人股东人数是否存在超过200人的情况；（3）发行人直接股东中是否存在契约性基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”的情况，出资的资金来源是否合法合规，是否存在股份代持、委托持股等情况，发行人股份是否清晰稳定。

请发行人律师进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、是否存在发行人、控股股东、实际控制人与其他股东的对赌协议，如存在，请说明对赌协议的内容及执行情况，是否存在触发对赌协议生效的情形，对赌各方是否存在纠纷或潜在纠纷，对赌协议清理情况等

（一）是否存在发行人、控股股东、实际控制人与其他股东的对赌协议

公司曾存在自身及老股东与新入股股东签署含有对赌或类似条款的相关协议的情形，具体情况如下：

2015年5月8日，发行人、王志愚、胡平、志达投资与阳和投资、连庆明、苏彩龙、石壮平、黎晓明、谭飞、周东耀、郑桂华、杨崇祥签署《关于南京伟思医疗科技有限责任公司之增资协议》及《关于南京伟思医疗科技有限责任公司之增资协议之补充协议》，约定阳和投资、连庆明、苏彩龙、石壮平、黎晓明、谭飞、周东耀、郑桂华、杨崇祥向公司新增注册资本114.38万元的相关事宜。2015年11

月12日，为满足公司新三板挂牌的需要，上述各方签署《关于南京伟思医疗科技有限责任公司之增资协议之补充协议二》，对增资协议及其补充协议的部分条款进行修改。以上协议中，《关于南京伟思医疗科技有限责任公司之增资协议之补充协议》及《关于南京伟思医疗科技有限责任公司之增资协议之补充协议二》中涉及对赌条款的约定及调整内容。2017年1月10日，经协议签署各方协商并签署《关于南京伟思医疗科技股份有限公司之增资协议之补充协议三》，协议中涉及相关对赌的相关条款予以解除。

除上述包含对赌条款的协议外，公司、控股股东、实际控制人与其他股东不存在其他对赌协议。

（二）对赌条款的内容

1、《关于南京伟思医疗科技有限责任公司之增资协议之补充协议》约定的对赌条款内容

对赌条款	条款内容
业绩保障	1.1 原股东和标的公司共同承诺，公司应实现以下经营目标： 1.1.1 投资完成后，南京伟思医疗科技有限责任公司承诺2015年度实现净利润数额（扣减非经常性损益后）不低于人民币2500万元；2016年度和2015年度累计经审计的净利润额（扣减非经常性损益后）不低于5500万元人民币
	1.2 各方同意，标的公司的实际经营情况按以下方式确认： 1.2.1 由投资方指定的具有证券从业资格的会计师事务所所在当年度届满之日起90个工作日内对标的公司经营财务状况进行审计，并向投资方和标的公司出具相应的审计报告； 1.2.2 审计报告将作为确认标的公司实际经营情况的最终依据； 1.2.3 上述协议中涉及的审计费用应由标的公司支付
	1.3 各方一致同意，若南京伟思医疗科技有限责任公司2015年度经审计的净利润额（扣减非经常性损益后）低于2500万元人民币，则在2015年12月31日结束的财务年度（2015财年）的审计报告签发后的一个月内，按照下述约定进行股权调整： 1.3.1 股权补偿：南京伟思医疗科技有限责任公司原股东须以1元的总对价，向投资方转让根据以下公式计算的相应比例的公司股权： $[3500 / (\text{经审计的2015年净利润额（扣减非经常性损益后）} \times 13.64 - 10.26\%)]$ 注：转让过程产生税费由原股东承担（主要是1元对价对应的所得税，金额较大，敬请注意，下同）

	1.4各方一致同意，若南京伟思医疗科技有限责任公司2015年度和2016年度累计经审计的净利润额（扣减非经常性损益后）低于5500万元人民币时，则在2016年12月31日结束的财务年度（2016财年）的审计报告签发后的一个月内，按照下述约定进行股权调整： 1.4.1股权补偿：南京伟思医疗科技有限责任公司原股东须以1元的总对价，向投资方转让根据以下公式计算的相应比例的公司股权：$[3500/（经审计的2015与2016年净利润额之和（扣减非经常性损益后）\times 6.2）-10.26\%]$ 1.5若2016年度针对2015年度财年承诺后已经进行股权调整，按照以下约定调整股权 1.5.1若2017年应调整比例低于2016年已调整比例，则不需调整； 1.5.2若2017年应调整比例高于2016年已调整比例，则只调整差额比例；累计股权调整比例不超过上述两次调整比例较高者 1.6以上“业绩保障”中涉及“净利润”均指经投资方指定的具有证券从业资格的会计师事务所审计的扣除非经常性损益后的净利润 1.7各方同意，依本协议第1.3条、第1.4条、第1.5条、第1.6条约定标的公司给投资方补偿的股权由原股东按比例转让给投资方，补偿股权按照各投资方的投资比例受让，应在第1.2条规定的审计报告作出之日起三个月内完成，迟延完成的，应以应补偿的股权比例乘以3.41亿元为基数，按照每日万分之五向投资方缴纳违约金，直至相关事项完成之日
股权回购	3.1 当出现下列重大事项之一时，投资方有权利要求公司原股东回购投资方所持有的全部股份 3.1.1 至2019年12月31日，若南京伟思医疗科技有限责任公司未成功IPO（创业板或主板）；或公司未被并购，或者经具有证券从业资质的会计师事务所审计后扣除非经常性损益后净利润低于6000万元，则投资方有权要求公司原股东于上述期限届满后任何时间内一次性回购投资方在“南京伟思医疗科技有限责任公司”的全部股权，上述三种情况伟思医疗只要完成其中一项就不需要承担回购义务 3.1.2 原股东或标的公司实质性违反本协议的相关条款造成公司重大利益损失，或公司原股东出现重大个人诚信问题损害公司利益，包括但不限于公司出现投资方不知情的账外现金销售收入等情形 3.2 本协议项下的股权回购价格应按以下两者较高者确定： 3.2.1 投资方按年复利8%计算的投资本金和收益之和，该本金和收益之和应包含投资期间扣税后投资方所获得的分红收益； 3.2.2 回购时投资方股权对应的公司账面净资产值 3.3 本协议项下的股权回购均应以现金形式进行，全部股权回购款应在投资方发出书面回购要求之日起三个月内全额支付给投资方。迟延支付的，应按照应付金额的每日万分之五向投资方缴纳违约金
上市前的股权转让	4.1投资完成后至标的公司首次公开发行股票并上市前，未经投资方书面同意，实际控制人不得向公司其他股东或公司股东以外的第三方转让其所持有的部分或全部公司股权而导致实际控制人发生变化，或进行可能导致公司实际控制人发生变化的股权质押等任何其它行为 4.2本协议第4.1条约定的转让股权包括但不限于以协议方式作出约定而不办理工商变更登记的转让，或其它任何形式的控制权转移

	4.3原股东和公司保证，投资方持有标的公司股权期间，公司章程应当对本协议第4.1、4.2条的约定作出相应的规定
	4.4原股东向公司股东或以外的第三方转让其股权时，投资方有下列选择权： 4.4.1按第三方给出的相同条款和条件购买原股东拟出售的股权； 4.4.2按第三方给出的相同条款和条件，根据原股东及投资方当时的持股比例共同出售股权； 原股东经投资方同意向公司股东以外的第三方转让其股权的，原股东应向股权受让方告知本协议相关内容
	4.5原股东向公司股东或以外的第三方转让其股权时，原股东要确保受让股东继续承担和履行原股东按照本协议及其补充协议约定对投资方的责任，否则原股东不得转让
新投资者进入的限制	5.1各方同意，本协议签署后，标的公司以任何方式引进新投资者的，应确保新投资者的投资价格不得低于本协议投资方的投资成本（即投资款加上不低于同期银行一年期贷款利率的资本成本，并扣除期间分红）
	5.2 本协议拟议的投资完成后，标的公司以任何形式进行新的股权融资，投资方股东有权按所持股权比例享有优先购买权
	5.3如新投资者根据某种协议或者安排导致其最终投资价格或者成本低于本协议投资方的投资价格或者成本，则投资方享有如下选择权：（1）要求原股东无偿转让部分股权给投资方，直至投资方的投资价格与新投资者的投资价格相同；（2）要求标的公司将资本公积对投资方单向转增为股本，直至投资方的投资价格与新投资者的投资价格相同
首次公开发行股票并上市	6.1 各方同意，以尽最大努力实现目标公司于2019年12月31日前完成首次公开发行股票并上市（指在创业板或主板上市）或者于2019年12月31日前完成被收购，若公司被收购，并购价格不得低于投资方的投资成本（即投资款加上不低于同期银行一年期贷款利率的资本成本，并扣除期间分红）
	6.2 原股东和标的公司同意在投资完成后，将逐步按照上市的相关法律、法规以及规范性文件的要求，对公司、子公司和有关各方在历史沿革、税务、劳动、资产、关联交易、独立性等各方面的合规性进行完善，以便保证公司在2019年12月31日前实现首次公开发行，由此产生的所有费用原则上应由相关各方独立承担，但如果上述费用的产生系由于原股东或标的公司在尽职调查中未披露事项相关或因违反本协议之原因所造成，则应由原股东承担全部该等相关费用
	6.3 原股东和标的公司在此确认，充分了解公司上市所需付出的时间、财务等方面的成本，并同意将积极配合投资方的要求实现该等上市目标

2、关于南京伟思医疗科技有限责任公司之增资协议之补充协议二》约定的对赌条款内容

条款号	条款内容
第三条	《补充协议》“一、业绩保障”中，所有由标的公司承诺的经营目标和承担的费用事项，现都由原股东单独承诺和承担。同时，自标的公司向全国中小企业股份转让系统申报挂牌材料之日起

	（包括审核期间及挂牌以后），投资方豁免《增资协议》及《补充协议》中其他约定条款中需要标的公司承担的责任和义务
第四条	删除《补充协议》第4.1条其中的“或进行可能导致公司实际控制人发生变化的股权质押等任何其他行为”；删除第4.3条；删除第4.4条；删除第4.5条。2、删除《补充协议》第5.2条；删除第5.3条其中的“则投资方享有如下选择权”及“（2）要求标的公司将资本公积对投资方单向转增为股本，直至投资方的投资价格与新投资者的投资价格相同”
第五条	如果标的公司新三板挂牌申请被否决，或者标的公司新三板挂牌申报材料被撤回，则上述投资方放弃的权利或修订的内容即自行恢复
第六条	除上述修改条款外，《增资协议》及《补充协议》其他条款继续有效

（三）对赌条款的执行情况，是否存在触发对赌协议生效的情形，对赌各方是否存在纠纷或潜在纠纷，对赌协议清理情况

2017年1月10日，发行人、王志愚、胡平、志达投资与阳和投资、连庆明、苏彩龙、石壮平、黎晓明、谭飞、周东耀、郑桂华、杨崇祥签署《关于南京伟思医疗科技股份有限公司之增资协议之补充协议三》，协议约定删除相关对赌条款。

根据上述协议签署各方及公司出具的《确认函》：公司未曾出现触发《关于南京伟思医疗科技有限责任公司之增资协议》及其补充协议所约定的触发对赌条款生效的情形，对赌条款未实际执行；且该等对赌条款目前已彻底解除，不再对相关方具有任何法律约束力，协议各方不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（四）发行人律师核查意见

根据对相关股东的访谈记录及填写的《尽职调查问卷表》、发行人提供的相关资料，经核查，发行人律师认为：发行人、王志愚、胡平、志达投资历史上曾经与阳和投资、连庆明、苏彩龙、石壮平、黎晓明、谭飞、周东耀、郑桂华、杨崇祥签署对赌条款，但不存在触发对赌条款生效的情形，亦未实际执行过相关对赌条款，且相关对赌条款已彻底解除，对赌各方不存在纠纷或潜在纠纷。

二、发行人股东人数是否存在超过200人的情况

（一）发行人股东人数情况

截至本反馈意见回复日，公司共存在12名自然人股东以及3名非自然人股东，

非自然人股东分别为志达投资、志明达投资及阳和投资。其中，志达投资及志明达投资均为发行人的员工持股平台，阳和投资为有限责任公司。

根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》，员工持股计划符合以下要求之一的，在计算公司股东人数时，按一名股东计算，否则应当穿透计算：第一，员工持股计划遵循“闭环原则”。员工持股计划不在公司首次公开发行股票时转让股份，并承诺自上市之日起至少36个月的锁定期。公司上市前及上市后的锁定期内，员工所持相关权益拟转让退出的，只能向员工持股计划内员工或其他符合条件的员工转让。锁定期后，员工所持相关权益拟转让退出的，按照员工持股计划章程或有关协议的约定处理；第二，员工持股计划未按照“闭环原则”运行的，员工持股计划应由公司员工持有，依法设立、规范运行，且已经在基金业协会依法依规备案。

发行人员工持股平台的相关情况如下：

1、志达投资

根据志达投资出具的《关于股份锁定和延长锁定期限的承诺函》，其就股份锁定事项承诺如下：自发行人首次公开发行股票并上市之日起36个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该等股份。若因发行人进行权益分派等导致其持有的公司股份发生变化的，其仍将遵守上述承诺。

2019年11月25日，志达投资的全体合伙人召开会议并形成决议确认以下事实：志达投资的合伙人在发行人上市前及上市后的36个月内不转让志达投资的财产份额，如因特殊原因，志达投资的合伙人拟在发行人上市前及上市后的36个月内转让志达投资财产份额的，需经志达投资执行事务合伙人同意，并只向志达投资的其他合伙人或其他符合条件的发行人员工转让。上述锁定期满后，志达投资的合伙人所持财产份额拟转让退出的，按照志达投资的合伙人签订的《合伙协议》和《员工股权激励协议》的相关约定处理。

综上，志达投资遵循了“闭环原则”，在计算发行人股东人数时，志达投资应按照一名股东计算。

2、志明达投资

根据志明达投资出具的《关于股份锁定的承诺函》，其就股份锁定事项承诺如下：自发行人首次公开发行股票并上市之日起12个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该等股份。若因发行人进行权益分派等导致其持有的公司股份发生变化的，其仍将遵守上述承诺。据此，志明达投资不完全符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》中“闭环原则”的有关规定。同时，志明达投资作为发行人员工持股平台，无需在中国证券投资基金业协会办理私募基金或私募基金管理人的登记备案。

综上，在计算发行人股东人数时，志明达投资应穿透计算其权益持有人数。

综合以上分析，截至本反馈意见回复日，公司股东人数合计42人，具体情况如下：

序号	股东姓名/名称	股东性质	股东人数是否穿透计算	说明	股东最终穿透人数
1	王志愚	自然人	不适用	-	1
2	胡平	自然人	不适用	-	1
3	连庆明	自然人	不适用	-	1
4	苏彩龙	自然人	不适用	-	1
5	黎晓明	自然人	不适用	-	1
6	石壮平	自然人	不适用	-	1
7	谭飞	自然人	不适用	-	1
8	杨崇祥	自然人	不适用	-	1
9	周东耀	自然人	不适用	-	1
10	郑桂华	自然人	不适用	-	1
11	张展	自然人	不适用	-	1
12	杨育琴	自然人	不适用	-	1
13	阳和投资	有限责任公司	否	-	1
14	志达投资	合伙企业	否	属于适用“闭环原则”的员工持股平台	1
15	志明达投资	合伙企业	是	不适用“闭环原则”，亦未办理相关私募投资基金登记备案，穿透计算股东人数合计28人	28

合计	42
----	----

（二）发行人发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人股东人数不存在超过200人的情况。

三、发行人直接股东中是否存在契约型基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”的情况，出资的资金来源是否合法合规，是否存在股份代持、委托持股等情况，发行人股份是否清晰稳定

截至本反馈意见回复日，公司共存在3名非自然人股东，其中2名为有限合伙企业性质的员工持股平台，另外1名为中国境内设立的有限责任公司。该等非自然人股东均不属于契约型基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”。

公司全体直接股东出资的资金来源均为自有资金，资金来源合法，全体股东持有的发行人股份不存在股份代持、委托持股等情况，发行人股份清晰稳定。

根据发行人及非自然人股东的工商登记资料及其书面确认、非自然人股东调查表，并经查询国家企业信用信息公示系统等公开披露信息，同时结合对发行人股东的访谈记录及发行人股东出具的书面说明。

经核查，发行人律师认为：发行人直接股东中不存在契约型基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”的情况，发行人全体股东出资的资金来源合法合规，不存在股份代持、委托持股等情况，发行人股份清晰稳定。

30.2 关于新三板信息披露

招股说明书披露，发行人曾在新三板挂牌。

请发行人说明：在新三板的信息披露与目前申报文件的信息披露是否存在重大差异。

请保荐机构、发行人律师就发行人在新三板信息披露与本次申报文件信息披露是否存在重大差异进行核查并发表明确意见。

回复：

公司曾在2016年3月至2017年4月在全国中小企业股份转让系统挂牌，其在新

三板挂牌时公告文件所涉及的报告期是2013年度、2014年度以及2015年1-7月。挂牌期间，发行人还根据规定披露了2015年年报、2016年半年报（2016年年报由于已摘牌故未在股转系统公告）等定期公告以及三会决议、公司制度、关联交易、高管变动等临时公告。经查阅在全国中小企业股份转让系统挂牌申报及挂牌期间的公开信息，并据此比对公司本次申报文件中的相关信息，公司发现本次申报文件与新三板披露信息主要存在下列差异：

一、数据差异

本次申报文件中2016年年初数与新三板披露数据存在的主要差异，具体情况如下：

单位：元

项目	新三板2016年期初余额	本次申报2016年期初余额	差异
存货			
--存货跌价准备	0	331,744.62	本次申报余额相对增加331,744.62元，系补计部分不良品的跌价
固定资产			
在建工程	13,856,756.20	18,284,825.85	本次申报余额相对增加4,428,069.65元，系按年末工程进度调整增加工程应付款
无形资产			
--账面原值	12,578,848.63	12,162,181.89	本次申报余额相对减少416,666.74元，系调整办公软件入账原值
--累计摊销	802,298.07	682,298.07	本次申报余额相对减少120,000元，系由于原值调整相应调整摊销额
--账面价值	11,776,550.56	11,479,883.82	本次申报余额相对减少296,666.74元，系上述原值与累计摊销调整的差额
股本	50,000,000.00	50,000,000.00	-
资本公积			
--股本溢价	12,945,107.84	9,094,897.23	本次申报余额相对减少3,850,210.61元，系（1）调整股份支付费用增加资本公积3,778,435.14元；（2）股改基准日的净资产调整减少资本公积3,878,808.00元；（3）调整以前年度收购子公司少数股权差额减少3,749,837.75元
盈余公积			
--法定盈余公积	1,270,603.68	1,046,225.06	本次申报余额相对减少224,378.62元，系（1）调整当年计提减少2,257,553.47元；（2）调整以前年度收购少数股权差额增

			加2,033,174.85元
未分配利润			
--调整后年初	42,034,959.01	41,296,164.28	本次申报余额相对减少738,794.73元，系（1）跨期销售和成本核算等事项调整减少股改基准日前未分配利润4,164,255.84元、减少股改基准日后未分配利润548,755.26元；（2）调整以前年度收购子公司少数股权差额增加1,716,662.90元；（3）调整当年计提盈余公积增加2,257,553.47元
长期股权投资			
--瑞翼电子	6,253,862.36	5,667,241.36	本次申报余额相对减少586,621.00元，系（1）调整2013年股权价款，减少516,450.00元；（2）调整记入长期股权投资的借款，减少长期股权投资70,171.00元

上述产生差异的主要原因系公司对新三板时期财务核算方面存在的例如股份支付和应付工程款等事项进行了调整，调整科目和金额相对较少，相关调整符合谨慎性原则与企业会计准则的相关规定。

就上述差异情况，公司已在《原始财务报表与申报财务报表的差异表》中进行了说明，申报会计师据此出具了鉴证报告。

二、其他信息差异

除前述数据差异外，本次申报文件的其他相关信息与新三板披露信息存在的主要差异的情况如下：

序号	标题	公开转让说明书内容	申报文件	差异原因
1	控股股东及实际控制人	（第11页）王志愚直接持有53.92%，通过志达投资间接持有公司3.74%股权	王志愚为志达投资的执行事务合伙人、普通合伙人，王志愚直接持有公司52.60%的股份，通过志达投资间接控制公司11.05%的表决权，通过与股东胡平签署《委托投票协议》间接控制公司21.90%的表决权，进而合计控制公司85.55%的表决权	公司在新三板挂牌（2016年3月）至IPO申报（2019年12月）期间公司股权结构发生变动
2	志达投资	（第14页）志达投资股东为13人	志达投资股东为27人	公司在新三板挂牌（2016年3月）至IPO申报（2019年12月）期间

				志达投资股权结构发生变动
3	公司股东	(第15页)公司现有14名股东,包括12名自然人股东王志愿、胡平、张展、连庆明、苏彩龙、黎晓明、石壮平、谭飞、杨崇祥、周东耀、郑桂华、杨育琴和2名法人股东志达投资、阳和投资	增加了志明达	公司在新三板挂牌(2016年3月)至IPO申报(2019年12月)期间公司股权结构发生变动
4	业务结构	(第40页)产后康复、神经康复、精神康复	盆底及产后康复、神经康复、精神康复	相关业务结构进行了更为系统及完善的披露
5	核心技术人员	(第76页)核心技术人员为王志愿、孔凡刚、高飞	核心技术人员为王志愿、黄河、高飞、仇凯、刘文龙	公司在新三板挂牌(2016年3月)至IPO申报(2019年12月)期间核心技术人员发生变动
6	行业主管部门	(第96页)行业主管部门为国家食品药品监督管理局(CFDA)及其下属的省、市食品药品监督管理局	因2018年政府机构改革,在国家部委层面为原国家食品药品监督管理局,2018年4月被并入中华人民共和国国家市场监督管理总局,名称改为国家药品监督管理局;在地方政府层面,南京市食药监局被并入南京市市场监督管理局,原机构不再保留	本次申报中对公司行业主管部门进行了更为详细的披露
7	主要竞争对手	(第102页)常州市钱璟康复股份有限公司、江苏天瑞医疗器械有限公司、安阳市翔宇医疗设备有限公司、广州一康医疗设备实业有限公司	电刺激类:广州杉山、南京麦澜德、广州龙之杰、河南翔宇等。 磁刺激:武汉依瑞德、TheMagstimCompanyLimited、TonicaElektronikA/S、武汉奥赛福等。 电生理类:NatusMedicalIncorporated、上海诺诚、上海光电和广州润杰	主要竞争对手进行了更为完善的披露
8	收入确认方法	(第155页)无需安装的产品:商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方,在公司发出货物时即确认收入	对于合同约定不需要安装的产品,以货物发出后,客户签收时,作为风险报酬转移的时点并确认收入	本次IPO申报对公司收入方法调整为更为谨慎的确认方法

上述产生差异的主要原因系新三板挂牌期间与公司本次申报存在一定的时间差,进而导致部分披露信息发生了变化;此外,在本次申报文件中,公司对部分信息进行了更为系统及完善的披露。

三、保荐机构与发行人律师核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：发行人在新三板信息披露与本次申报文件信息披露不存在重大差异。

30.3 关于租赁房产

招股说明书披露，发行人及控股子公司存在多处对外租赁房产用于办公或生产。

请发行人说明：（1）所租赁的房屋权属是否存在纠纷，租赁用房是否为合法建筑，相关土地使用权的取得和使用是否合法；发行人使用租赁用房是否合法，相关租赁合同和租赁备案是否合法合规，是否存在不能续租的风险；发行人如需更换租赁房产，可能对发行人生产经营和业绩造成的影响；（2）租赁房产的出租方与发行人股东、董监高及客户是否存在关联关系，租赁价格是否公允、程序是否合法合规。

请发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、所租赁的房屋权属是否存在纠纷，租赁用房是否为合法建筑，相关土地使用权的取得和使用是否合法；发行人使用租赁用房是否合法，相关租赁合同和租赁备案是否合法合规，是否存在不能续租的风险；发行人如需更换租赁房产，可能对发行人生产经营和业绩造成的影响

（一）发行人控股子公司所租赁的房屋权属不存在纠纷，租赁用房为合法建筑，相关土地使用权的取得和使用合法

截至本反馈意见回复日，公司控股子公司正在租赁的房屋情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁地址	租赁期限	权属证明	产权人
1	好乐医疗	发行人	南京市雨花台区宁双路19号9栋301室、807室、809室	2018.08.01-2020.07.31	苏（2018）宁雨不动产权第0027764号	发行人
2	好翼电子	发行人	南京市雨花台区宁双路19号9栋7层	2018.08.01-2020.07.31	苏（2018）宁雨不动产权第0027764号	发行人

			南京市雨花台区宁双路19号9栋508室	2019.02.01-2021.01.31	苏（2018）宁雨不动产权第0027764号	发行人
3	中科伟思	常州市国家大学科技园管理中心、常州科教城投资发展有限公司	常州市武进区常武中路18号常州科教城惠弘楼3层307室	2017.05.12-2020.05.11	苏（2019）常州市不动产权第2000576号	常州科教城现代工业中心

注：1、上表第3项租赁房产，房屋出租方与产权方不一致，发行人已取得产权人出具的同意出租房屋的说明；2、常州科教城投资发展有限公司原名为“常州市大学科技园投资有限公司”，常州市国家大学科技园管理中心原名为“常州市大学科技园管理中心”。

1、发行人控股子公司所租赁的房屋权属不存在纠纷，租赁用房为合法建筑

公司控股子公司租赁房屋的出租方、所有权人不存在与该等房屋权属纠纷有关的诉讼或仲裁信息，未因房屋权属问题与其他主体产生任何纠纷或争议。

公司控股子公司好乐医疗及好翼电子已就房屋租赁事宜与房屋所有权人即发行人签署房屋租赁合同，中科伟思已就房屋租赁事宜与常州科教城投资发展有限公司、常州市国家大学科技园管理中心签署房屋租赁合同，且该等租赁事宜获得被房屋所有权常州科教城现代工业中心的书面认可。公司控股子公司所租赁房屋的权属人均已取得不动产权证书，相关租赁房屋权属清晰完整，为合法建筑。

2、相关土地使用权的取得和使用的合法性

①相关土地使用权取得的合法性

根据《城市房地产管理法》第六十一条规定：“在依法取得的房地产开发用地上建成房屋的，应当凭土地使用权证书向县级以上地方人民政府房产管理部门申请登记，由县级以上地方人民政府房产管理部门核实并颁发房屋所有权证书。”据此，取得土地使用权是取得房地产权证书的前置条件。

鉴于公司控股子公司所租赁的上述房产均已取得完备的不动产权证书，其租赁房产相关土地使用权的取得合法。

②相关土地使用权使用的合法性

关于好乐医疗及好翼电子租赁房产对应土地使用权，根据租赁合同及租赁房屋的产权证明，相关房产均为发行人所有，土地使用权取得方式为出让，土地用

途为科教用地（科技研发）。上述租赁房产对应土地使用权的实际用途为经营办公用地，参考本反馈意见回复之“问题11”之回复，综上，好乐医疗及好翼电子租赁房产对应土地使用权的使用合法。

关于中科伟思租赁房产对应土地使用权，根据房屋租赁合同及租赁房屋的产权证明，相关房产为常州科教城现代工业中心所有，土地使用权取得方式为划拨，土地用途为教育。中科伟思目前仅开展研发活动，在上述租赁房屋中进行研发和办公，不符合教育用地的土地用途；同时，根据《中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》“划拨土地使用权，除本条例第四十五条规定的情况外，不得转让、出租、抵押”的规定，中科伟思租赁该房产对应土地使用权的使用合法性存在瑕疵。

就上述瑕疵租赁情形，公司控股股东、实际控制人王志愚已出具《承诺函》，承诺其将积极采取有效措施（包括但不限于协助安排提供相同或相似条件的土地和/或房屋供相关企业经营使用等），以减轻或消除不利影响。若公司相关子公司因租赁房屋瑕疵而被有关政府主管部门要求收回土地和/或房屋、责令搬迁、处以任何形式的处罚或承担任何形式的法律责任，或因土地和/或房屋瑕疵的整改而发生任何损失或支出，王志愚将对相关子公司因此而导致、遭受、承担的任何损失、损害、索赔、成本和费用予以全额补偿。

（二）发行人使用租赁用房是否合法，相关租赁合同和租赁备案是否合法合规，是否存在不能续租的风险

1、关于好乐医疗和好翼电子租赁用房

根据好乐医疗及好翼电子提供的房屋租赁合同及房屋租赁登记备案证明、租赁房屋的不动产权证书等资料，参考本反馈意见回复“问题11”之回复，好乐医疗及好翼电子所签署的租赁合同的出租方即公司方，系租赁房屋的所有权人，有权出租房屋，并已取得完备的不动产权证书，房屋租赁合同的签署系租赁双方真实的意思表示，合同内容真实合法并已生效，且房屋租赁合同均已办理备案。因此，相关租赁合同和租赁备案合法合规。

好乐医疗及好翼电子严格按照房屋租赁合同约定的内容按期支付租金和履

行相关合同义务，未与出租方就出租房屋发生任何纠纷。公司作为好乐医疗及好翼电子所租赁房产的出租方，亦承诺前述子公司可在履行相应手续后继续租赁发行人所有的房产。

2、关于中科伟思租赁用房

根据中科伟思提供的房屋租赁合同、租赁房屋的不动产权证书、常州科教城现代工业中心出具的《情况说明》等资料，中科伟思房屋租赁事宜已取得房屋所有权人常州科教城现代工业中心的书面认可，相关租赁房屋已取得完备的不动产权证书。虽然该租赁房产未办理租赁合同备案不影响合同效力，但鉴于该租赁房产系划拨用地的地上房屋，且出租方未就该项划拨用地的出租获得主管部门的批准，因此相关租赁合同效力存在瑕疵。此外，中科伟思租赁房产用于研发及办公，与证载用途不符，因此租赁用房的使用合法性亦存在瑕疵，中科伟思存在因出租方终止租赁法律关系等原因而导致其不能继续租赁使用该房产的风险。

但考虑到如下因素：①相关法律法规规定，政府主管部门有权对未经批准擅自出租划拨土地使用权的主体没收其非法收入并根据情节处以罚款。据此，相关责任承担主体系出租方，并非中科伟思。②发行人控股股东、实际控制人王忠愚已针对瑕疵物业租赁事项出具《承诺函》，承诺内容参见本题回复之“1、所租赁的房屋权属是否存在纠纷，租赁用房是否为合法建筑，相关土地使用权的取得和使用是否合法”。③该处租赁物业的租赁面积较小，且中科伟思目前仅开展研发活动，可在当地寻求其他替代性租赁房产，搬迁成本较低。因此，虽然中科伟思租赁房产的租赁合同及使用合法性存在瑕疵，房屋租赁合同未办理备案，中科伟思存在不能续租的风险，但该等瑕疵不会对发行人生产经营产生重大不利影响，不构成发行人本次发行上市的实质性法律障碍。

（三）发行人控股子公司如需更换租赁房产，可能对其生产经营和业绩造成的影响

发行人控股子公司对于承租房产的场地并无特殊要求。发行人控股子公司好乐医疗及好翼电子主要从事相关产品的销售，无生产活动；中科伟思目前仅开展研发活动。因此，公司控股子公司租赁房屋搬迁方便，成本较低，且所属区域范围内有较多合适的房产，替代性强。公司控股子公司如需更换租赁房产，不会对

其生产经营和业绩造成重大不利影响。

二、租赁房产的出租方与发行人股东、董监高及客户是否存在关联关系，租赁价格是否公允、程序是否合法合规

（一）租赁房产的出租方与发行人股东、董监高及客户是否存在关联关系

1、好乐医疗及好翼电子

好乐医疗及好翼电子所租赁房屋的出租方为发行人，公司与其部分股东及董监高存在关联关系，具体情况详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联关系”。

2、中科伟思

中科伟思租赁房产的出租方为常州市国家大学科技园管理中心和常州科教城投资发展有限公司，相关房产为常州科教城现代工业中心所有。其中，常州市国家大学科技园管理中心、常州科教城现代工业中心均为常州市科教城管委会下属事业单位，常州科教城投资发展有限公司为常州市国家大学科技园管理中心的全资子公司。中科伟思租赁房产的出租方与发行人股东、董事、监事、高级管理人员及主要客户不存在关联关系。

（二）租赁价格是否公允

好乐医疗及好翼电子租赁房产的租赁价格均为60元/m²/月；鉴于中科伟思的产品仍在研发阶段、尚未上市，故其租赁房屋的出租方常州市国家大学科技园管理中心、常州科教城投资发展有限公司同意免收其租金。

好乐医疗及好翼电子租赁房产价格不存在明显偏离当地周边房屋租赁市场平均价格的情况，租赁房产的价格公允；中科伟思所租赁房产存在免租金的情况，主要原因系出租方考虑到中科伟思产品仍处于研发阶段、尚未投入生产经营，故对其给予一定的房租减免具有合理性。

（三）租赁程序是否合法合规

1、好乐医疗及好翼电子

根据《上海证券交易所股票上市规则》及公司关联交易的相关制度，好乐医疗及好翼电子为公司纳入合并报表范围的子公司，因此公司与好乐医疗、好翼电子发生交易无需履行关联交易的决策程序。同时，鉴于好乐医疗、好翼电子及发行人均已履行内部决策程序、签订房屋租赁合同，并办理《房屋租赁登记备案证明》，故该等房产租赁的程序合法合规。

2、中科伟思

如本题之“（二）”之“1、租赁房产的出租方与发行人股东、董监高及客户是否存在关联关系”的相关回复所述，中科伟思租赁房产的出租方与公司的股东、董事、监事、高级管理人员及主要客户不存在关联关系，因此无需履行关联交易的决策程序。

中科伟思已就房屋租赁事宜与出租方签署房屋租赁合同，但未办理租赁备案手续。中科伟思租赁房产所有权人为常州科教城现代工业中心，出租方为常州市国家大学科技园管理中心和常州科教城投资发展有限公司。根据常州科教城委员会《关于常州市大学科技园管理中心（常州科教城创新服务中心）所属房产情况的说明》，由常州市大学科技园管理中心（常州科教城创新服务中心）负责科教城二期土地上的房屋的管理与使用。常州市大学科技园管理中心目前负责常州市科教城园区科研院所的引进、服务和管理，常州科教城投资发展有限公司科教城园区物业管理、租赁服务。常州科教城现代工业中心已出具《情况说明》，常州市国家大学科技园管理中心、常州科教城投资发展有限公司作为出租方就不动产权证书编号为苏“（2019）常州市不动产权第2000576号”房屋签订出租合同，将前述房屋租赁给中科伟思作为办公或生产用房。出租方已获得租赁房屋所有权人的授权，其有权出租中科伟思所租赁的房产。

三、发行人律师核查意见

综上，发行人律师认为：截至本补充法律意见书出具日，发行人控股子公司所租赁的房屋权属不存在纠纷，租赁用房为合法建筑；发行人控股子公司租赁房屋对应土地使用权的取得合法；虽然中科伟思租赁房产对应土地使用权的使用合法性存在瑕疵，但鉴于中科伟思目前仅开展研发活动，可在当地寻求其他替代性租赁土地，搬迁成本较低。同时，发行人控股股东、实际控制人王志愿已出具《承

诺函》承诺全额补偿，因此该瑕疵不会对发行人生产经营产生重大不利影响；好乐医疗及好翼电子使用租赁用房合法合规，相关租赁合同和租赁备案合法合规，所租赁的房产到期后不能续租的风险较低；中科伟思租赁房产的租赁合同系租赁双方真实的意思表示，虽然租赁用房的使用合法性存在瑕疵，房屋租赁合同未办理备案，中科伟思存在租赁房产到期后不能续租的风险。但该等瑕疵不会对发行人生产经营产生重大不利影响，不构成发行人本次发行上市的实质性法律障碍；发行人控股子公司如需更换租赁房产，不会对其生产经营和业绩造成重大不利影响。

好乐医疗及好翼电子所租赁房屋的出租方为发行人，发行人与其部分股东及董监高存在关联关系，中科伟思租赁房产的出租方与发行人股东、董事、监事、高级管理人员及主要客户不存在关联关系；好乐医疗及好翼电子租赁房产价格不存在明显偏离当地周边房屋租赁市场平均价格的情况，租赁房产的价格公允；中科伟思所租赁房产存在免租金的情况，主要原因系出租方考虑到中科伟思产品仍处于研发阶段、尚未投入生产经营，故对其给予一定的房租减免具有合理性；好乐医疗及好翼电子房产租赁的程序合法合规，虽然中科伟思房屋租赁合同未办理租赁备案手续，但不影响该等房产租赁程序的有效性。

30.4 关于已到期的资质

招股说明书披露，公司高新技术企业证书已于2019年11月30日到期。请发行人补充披露发行人高新技术企业认定申请的最新进展情况。

回复：

就高新技术企业证书到期事项，公司于2019年6月19日向相关政府部门提交了高新技术企业认定的申请，并于2019年11月22日在高新技术企业认定管理工作网上作为江苏省2019年第二批拟认定高新技术企业进行了公示，公示期为10个工作日，公示期间，不存在第三方向全国高新技术企业认定管理工作领导小组就公司取得高新技术企业资格提出异议的事项。

2020年3月4日，公司正式收到由江苏省科学技术厅、江苏省财政厅和国家税务总局江苏省税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，其中证书编号为

GR201932002173，发证日期为2019年11月22日，有效期为三年。

30.5 关于未决诉讼

招股说明书披露，公司存在1笔尚未了结的诉讼案件，公司于2018年7月17日收到《北京知识产权法院行政案件受理通知书》，法院受理了公司诉国家知识产权局专利复审委员会，第三人为南京麦澜德医疗科技有限公司的专利无效行政纠纷一案。

请发行人说明上述诉讼的具体情况以及对发行人生产经营的影响。

请发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、上述诉讼的具体情况

2017年9月30日，南京麦澜德医疗科技有限公司依据专利法第22条第3款及专利法第26条第3款的规定，对“一种一次性阴道电极”（专利号：201320752362.7号；专利权人：南京伟思医疗科技股份有限公司，该专利系公司通过司法程序从南京麦澜德医疗科技有限公司处继受取得）专利权提出无效宣告请求。针对上述无效宣告请求，国家知识产权局专利复审委员会于2018年4月4日出具《无效宣告请求审查决定书》（第35606号），就争议专利的无效宣告请求做出审查决定：宣告201320752362.7号实用新型专利权全部无效。

公司不服国家知识产权局专利复审委员会作出的第35606号无效宣告请求审查决定，于2018年7月8日将国家知识产权局专利复审委员会作为被告、南京麦澜德医疗科技有限公司作为第三人向北京知识产权法院提起行政诉讼，诉请撤销国家知识产权局专利复审委员会作出的第35606号无效宣告请求审查决定书，并判令国家知识产权局专利复审委员会重新做出专利无效宣告请求审查决定。

北京知识产权法院于2018年7月17日出具《行政案件受理通知书》（（2018）京73行初7274号），决定立案受理。截至反馈意见回复日，此案尚未开庭。

二、上述诉讼对发行人生产经营的影响

1、上述诉讼案件对发行人生产经营的影响

即便公司出现败诉的情况，即北京知识产权法院判决维持国家知识产权局专利复审委员会第35606号的无效宣告请求审查决定并判令公司承担诉讼费用，但该判决结果并不涉及赔偿金额，不会导致公司产生相关的赔偿费用。

2、涉诉专利对发行人生产经营的影响

鉴于公司不断开展技术更新及研发工作，涉诉专利未曾运用于公司的生产经营。因此，即便出现败诉的情况，亦不会对发行人生产经营造成重大影响。

三、请发行人律师核查并发表明确意见

根据公司提供的说明以及对发行人相关负责人的访谈确认，发行人律师认为：上述诉讼不会对发行人生产经营造成重大影响。

30.6 关于 PCBA 释义

请发行人增加PCBA的释义。

回复：

已在招股说明书“第一节释义”之“二、专业术语”中增加关于PCBA的释义，并补充披露如下：

PCBA	指	Printed Circuit Board Assembly，即印制电路板（Printed Circuit Board，简称PCB）经过表面组装技术加工上件，再经过双列直插封装技术形成插件的整个制作流程
------	---	---

30.7 关于奖项

请发行人在招股说明书中删除与经营活动、科技实力无关的奖项。

回复：

已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人的研发创新及核心技术情况”之“（二）核心技术的科研实力和成果情况”之“1、重要奖项”中进行了修改，修改后的披露内容如下：

发行人近年来取得的重要奖项或荣誉情况如下：

序号	年份	认定或授予单位	奖项或荣誉名称
----	----	---------	---------

1	2019年	南京市人民政府	“2019年度南京市瞪羚企业”
2	2018年	江苏省经济和信息化委员会等6家单位	江苏省认定“企业技术中心”
3	2019年	江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、 国家税务总局江苏省税务局	“高新技术企业”
4	2015年	江苏省民营科技企业协会	“江苏省民营科技企业”
5	2015年	南京市科学技术委员会	“南京市工程技术研究中心”
6	2015年	南京市经济和信息化委员会	南京市认定“企业技术中心”
7	2015年	南京市经济和信息化委员会	南京市“专精特新”中小企业入库项目（2015年度）
8	2015年	南京市人民政府	“瑞翼”生物刺激反馈仪和“心越”团体生物反馈仪同时获得“南京市生物医药新产品证书（第一批）”
9	2015年	南京市知识产权局	“南京市知识产权示范企业”

（本页无正文，为《关于南京伟思医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》之盖章页）

南京伟思医疗科技股份有限公司

2020年03月31日



发行人董事长声明

本人已认真阅读南京伟思医疗科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，本次问询函不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长： 王 志 愚
王 志 愚

南京伟思医疗科技股份有限公司



（本页无正文，为《关于南京伟思医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

梁彬圣

梁彬圣

张俊青

张俊青

长江证券承销保荐有限公司

2020年 3 月 31 日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读南京伟思医疗科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司内核和风险的控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对招股说明书真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：


王承军

长江证券承销保荐有限公司

2020 年 3 月 31 日

