中国北京市西城区
阜成门外大街22号1幢
外经贸大厦901-22至901-26，100037
容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
RSM China CPA LLP

Tel：+86 010-66001391
Email:international@hptjcpa.com.cn

关于无锡祥生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

发行注册环节反馈意见落实函问题的专项核查意见

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

上海证券交易所于2019年10月13日转发的中国证券监督管理委员会《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉。根据收到的《落实函》的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“申报会计师”）对落实函中涉及本所的有关问题进行了专项核查。

现就《落实函》提出的有关问题向贵所回复如下：

说明：本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

RSM China CPA LLP is a member of the RSM network and trades as RSM. RSM is the trading name used by the members of the RSM network. Each member of the RSM network is an independent accounting and consulting firm which practices in its own right. The RSM network is not itself a separate legal entity in any jurisdiction.

问题 7、请发行人进一步说明和披露：（1）公司与中信保签订合同的主要内容，包括但不限于合同期限、保险范围、保险费率、保险金额、免赔约定等。（2）部分海外客户未纳入中信保承保范围的原因，此类客户基本情况（包括国家、经销商或直销客户、主要股东、成立时间及与公司业务开展时间、注册资本、终端销售及存货情况等）、对应销售收入、应收账款等。

请保荐机构、会计师补充说明对未纳入中信保承保范围的客户的核查情况，尤其是此类经销客户及其终端销售与存货情况，并对收入真实性发表明确意见，同时详细说明核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等是否足以支持核查结论，并将核查证据列表作为附件。

【回复】

一、公司与中信保签订合同的主要内容，包括但不限于合同期限、保险范围、保险费率、保险金额、免赔约定等

条款	合同主要内容
合同期限	每期合同期限为 12 个月。若保单到期时，保险人和被保险人双方均未提出变更或解除，则保单在有效期届满时自动续转一年
保险范围	在中华人民共和国境内（不包括港、澳、台地区）注册的企业进行的符合下列条件的出口贸易属于本保单的适保业务： （一）被保险人的货物从中国出口，支付方式为付款交单、承兑交单和赊账或不可撤销的信用证，信用期限在 360 天以内； （二）被保险人对已获得保险人批复限额，且限额金额不为零的买方的出口； （三）被保险人的销售合同真实、合法、有效 保险人对被保险人在保单有效期内产生的适保业务，因商业风险、政治风险引起的直接损失，按本保单约定承担保险责任。
保险费率	5‰-6‰
保险金额	2015 年 10 月 1 日至 2016 年 9 月 30 日：USD10,000,000.00 2016 年 10 月 1 日至 2017 年 9 月 30 日：USD14,000,000.00 2017 年 10 月 1 日至 2018 年 9 月 30 日：USD16,360,000.00 2018 年 10 月 15 日至 2019 年 10 月 14 日：USD21,000,000.00
免赔约定	保险人对下列损失不承担赔偿责任： （一）汇率变更引起的损失。 （二）被保险人或其代理人违约、欺诈以及其他违法行为所引起的损失，或被保险人的代理人破产引起的损失。 （三）被保险人知道或应当知道买方负面信息或本条款第二条项下约定的风险已经发生，或交付货物前被保险人依照销售合同或相关法律的规定有权拒绝履行或中止履行交付货物义务，仍继续向买方交付货物所遭受的损失。 （四）非信用证支付方式下发生的下列损失：1.银行擅自放单、货运代理人或承运人擅自放货引起的损失；2.被保险人向其关联公司出口，由于商业风险引

	起的损失；3.由于被保险人或买方未能及时获得各种所需许可证、批准书或授权，致使销售合同无法履行或延期履行引起的损失。 （五）信用证支付方式下发生的下列损失：1.因单证不符或单单不符，开证行拒绝承兑或拒绝付款所造成的损失；2.信用证项下的单据在递送或电讯传递过程中迟延或遗失或残缺不全或误邮而引起的损失；3.虚假或无效的信用证造成的损失。 （六）本保单保险责任以外的其他损失。

二、部分海外客户未纳入中信保承保范围的原因，此类客户基本情况（包括国家、经销商或直销客户、主要股东、成立时间及与公司业务开展时间、注册资本、终端销售及存货情况等）、对应销售收入、应收账款等

（一）部分海外客户未纳入中信保承保范围的原因

1、发行人在报告期内根据客户背景、公司信用政策、中信保政策，有以下四类海外客户未纳入中信保承保范围。其中，数量 88%以上（金额占比 68%以上）的为无风险的先款后货客户及信誉极高的国际知名公司（ODM 客户），所以虽未纳入中信保但整体风险可控。发行人在报告期实际坏账也极低，累计坏账不超过 10 万美元，因此这些客户虽未纳入中信保投保，但对公司收汇不构成实质性影响。未纳入中信保承保范围的原因具体分类如下：

（1）无需中信保投保

①“先收全款后发货”客户：此类客户发货前已支付全款，发行人未向其提供信用期，无需向中信保投保。此类客户数量相对较多，占未投保客户数量的 86%以上，主要系：（1）发行人开展外销业务较早（始于 2002 年），早期一直是要求客户全款或者信用证的方式支付货款为主，直到 2012 年发行人业务规模逐渐扩张才开始与中信保合作，并在合作良好的情况下，才逐步尝试给部分客户信用期。基于发行人多年的商业信誉，对于部分多年合作的客户，如果不存在资金缺口，发行人一般不主动改变结算模式，有许多仍保留先款后货的商业条款，例如：报告期内此类客户中销售金额在 100 万以上的总计 6 家，其中 4 家与公司合作多年，报告期外也是先款后货。其他此类客户中 200 家以上在报告期外就有合作，并且也是先款后货；（2）从商业角度来说，现款交易比放账更有利于发行人的现金流，因此在发行人业务拓展的商业条款谈判过程中，也始终优先要求客户采用先款后货的合作模式，只有在客户资金量有缺口的情况下，才会考虑放账、才替客户去申请中信保；（3）多

数先款后货客户采购金额较小（集中在 20 万以下），而这些客户自身资金周转能力能够满足先款后货，因此也未要求放账；（4）部分客户先取得终端订单再向发行人采购，对发货时效性要求较高，而中信保审核需要时间，因此选择先付全款尽快发货；（5）发行人在美国、德国等地设有子公司提供售后服务，且每年组织或参与百余场境外宣传推广、展会、客户拜访活动，通过与客户直接接触的方式增强双方了解和信任，在境外市场建立了良好的口碑和信誉，客户有足够的信任度选择先全款后发货的模式与发行人合作；（6）公司出口十多年，质量良好、服务及时、信誉可靠，因此业内新客户对公司在有所了解的基础上，对先款后货的模式可以接受，不存在信任度问题。

此外，ODM 客户系资金实力雄厚、双方长期合作、信誉较好的国际知名公司，具有较好的资质和回款能力，也无需中信保投保。报告期各期，未纳入中信保投保的绝大部分为此类无需投保客户，销售收入合计占未纳入中信保收入比例分别为 72.11%、81.98%、77.70%、67.82%；该类客户数量占未纳入中信保客户数量比例分别为 94.12%、94.78%、92.48%和 87.96%；占发行人收入总额比例为 23.42%、31.20%、28.55%及 23.13%。

（2）长期合作或重点开发客户：少部分合作较长的客户，因其合作过程中信用状况均良好，因此发行人在综合评估其信用能力的情况下给予一定的账期和信用付款比例；或在公司重点开发的区域，慎重选择少量经销商作为重点开发客户，给予一定的信用支持。报告期内，该类客户合计收入约占未纳入中信保收入比例约为 18%~31%，占收入总额的 7%~11%，各期数量 17-25 家。

（3）合作金额较小：其他剩余极小部分客户未纳入中信保承保的原因，主要为客户交易金额较小，发行人审核过客户背景后认为风险较小，无需纳入中信保承保，占未纳入中信保收入比例小于 1%，占收入总额比例小于 0.3%。数量极少，各期数量不超过 5 个。

（4）不满足中信保承保条件：极个别客户因其所在国家不在中信保承保范围，或该客户的累计授信额度已超过中信保的对其授信额度而未能纳入中信保承保范围，发行人出于商业角度考虑，在风险整体可控的基础上以公司放账形式与其开展合作。报告期内，该类客户占未纳入中信保收入比例小于 1%，占收入总额比例小于 0.3%。

报告期内，发行人未纳入投保范围的各类原因按收入金额统计如下：

单位：万元

类别	2019 年 1-6 月		2018 年		2017 年		2016 年	
	销售收入	占收入比例	销售收入	占收入比例	销售收入	占收入比例	销售收入	占收入比例
无需中信保投保	**3,699.61**	**23.13%**	**9,334.33**	**28.55%**	**8,474.34**	**31.20%**	**3,910.43**	**23.42%**
其中：ODM 外销客户	1,818.44	11.37%	5,335.25	16.32%	4,821.98	17.75%	127.87	0.77%
先全款后发货客户	1,881.17	11.76%	3,999.08	12.23%	3,652.35	13.45%	3,782.56	22.66%
长期合作或重点开发客户	1,683.48	10.53%	2,589.33	7.92%	1,860.95	6.85%	1,479.56	8.86%
其他	72.20	0.45%	89.36	0.27%	1.47	0.01%	32.53	0.19%
合计	**5,455.29**	**34.11%**	**12,013.01**	**36.74%**	**10,336.75**	**38.06%**	**5,422.52**	**32.48%**

报告期内，发行人未纳入投保范围的各类原因按数量统计如下：

类别	2019 年 1-6 月		2018 年		2017 年		2016 年	
	数量	占未投保数量比例	数量	占未投保数量比例	数量	占未投保数量比例	数量	占未投保数量比例
无需中信保投保	190	87.96%	369	92.48%	327	94.78%	336	94.12%
其中：ODM 外销客户	3	1.39%	3	0.75%	3	0.87%	3	0.84%
先全款后发货客户	187	86.57%	366	91.73%	324	93.91%	333	93.28%
长期合作或重点开发客户	21	9.72%	25	6.27%	17	4.93%	18	5.04%
其他	5	2.31%	5	1.25%	1	0.29%	3	0.84%
合计	**216**	**100%**	**399**	**100%**	**345**	**100%**	**357**	**100%**

2、整体来看，报告期内公司实际发生坏账金额和比例很小，公司对客户的信用管理制度是有效的，具体如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
核销金额	-	1.11	0.83	63.34
应收账款余额	7,488.39	5,519.65	4,462.17	2,641.87
坏账占比	0.00%	0.02%	0.02%	2.40%

（二）此类客户基本情况（包括国家、经销商或直销客户、主要股东、成立时间及与公司业务开展时间、注册资本、终端销售及存货情况等）、对应销售收入、应收账款

针对未纳入中信保投保范围的客户，对收入占比较大的几类客户分析如下：

1、长期合作或重点开发客户： 主要为经销客户，报告期各期该类客户数量为

约 17~25 家，收入占比在 7%~11%。经核查，此类客户主要股东与发行人及其关联方不存在关联关系，其成立时间、注册资本情况与业务规模相匹配，信用良好不存在大额逾期付款情况，也不存在为发行人大额囤货未实现最终销售的情况。

报告期各期，该类前五大客户收入占该类客户收入总额的比例分别为 78.61%、74.51%、61.91%及 67.93%，其基本情况、对应的销售收入、应收账款情况如下：

（1）前五大长期合作或重点开发客户基本情况

序号	客户名称	国家	类型	主要股东	成立时间	注册资本	双方合作时间
1	Providian Medical Equipment LLC	美国	经销	Brian	2007 年	350 万美元	2014 年
2	GRUPO COMERCIALIZADOR ROIAL S.A.DE C.V	墨西哥	经销	无法获取	2016 年	5 万比索	2018 年
3	SONOlife Spółka z o.o.	波兰	经销	KASPRZYCKI RAFAL ANDRZEJ	2010 年	5,000 波兰兹罗提	2018 年
4	Esraa mahmoud kamal hagag Acel for import and export	埃及	经销	Esraa Mahmoud Kamel Hagag	2015 年	500,000 埃及镑	2018 年
5	An Phu Medical Investment Joint Stock Company	越南	经销	Pham Van Trung	2010 年	315 亿越南盾	2012 年
6	Elfagr for Export& Import	埃及	经销	Mrs. May Sami Ali Mahmoud	2008 年	500,000 埃及镑	2013 年
7	IPPOCRATIS SA MEDICAL EQUIPMENT	希腊	经销	Dimitrios Papachristoforou, Kyriaki Bougioukli	2011 年	180,000 欧元	2014 年
8	OOO «MTK»	俄罗斯	经销	Sergey Yurov	2016 年	10,000 卢布	2018 年
9	Emissa Co Trading Company	土耳其	经销	Bashar Najjar, Durri Sami	2014 年	50 万美元	2015 年
10	KVP Medical Megatrade Corporation	菲律宾	经销	SHERWIN D. DISONGLO 等	2014 年	300 万比索	2016 年
11	Papapostolou Medical Equipment Center	希腊	经销	Nasos Papapostolou	1914 年	3,130,000 欧元	2016 年

（2）前五大长期合作或重点开发客户销售情况、库存情况及应收账款余额情况

单位：万元

2019 年 1-6 月					
序号	客户名称	销售收入	销售收入占当期外销收入比	本期末库存率[注]	应收账款余额
1	SONOlife Spó?ka z o.o.	537.99	4.11%	52.50%	220.32
2	Providian Medical Equipment LLC	191.22	1.46%	11.24%	-
3	GRUPO COMERCIALIZADOR ROIAL S.A.DE C.V	160.42	1.23%	54.84%	128.86
4	Esraa mahmoud kamal hagag Acel for import and export	144.02	1.10%	57.58%	58.93
5	OOO «MTK»	109.91	0.84%	无法获取	-

	合计	**1,143.56**	**8.74%**		**408.11**
2018 年					
序号	**客户名称**	**销售收入**	**销售收入占当期外销收入比**	**本期末库存率**	**应收账款余额**
1	Providian Medical Equipment LLC	675.98	2.75%	13.77%	163.47
2	GRUPO COMERCIALIZADOR ROIAL S.A.DE C.V	422.76	1.72%	5.88%	158.7
3	SONOlife Spó?ka z o.o.	297.09	1.21%	0.00%	-
4	Esraa mahmoud kamal hagag Acel for import and export	119.5	0.49%	0.00%	27.52
5	Emissa Co Trading Company	87.70	0.36%	0.00%	-
	合计	**1,603.03**	**6.53%**		**349.69**
2017 年					
序号	**客户名称**	**销售收入**	**销售收入占当期外销收入比**	**本期末库存率**	**应收账款余额**
1	Providian Medical Equipment LLC	1,110.70	5.46%	17.95%	267.3
2	IPPOCRATIS SA MEDICAL EQUIPMENT	104.41	0.51%	0.00%	-
3	An Phu Medical Investment Joint Stock Company	70.94	0.35%	0.00%	-
4	Emissa Co Trading Company	57.16	0.28%	6.67%	-
5	KVP Medical Megatrade Corporation	43.33	0.21%	无法获取	16.04
	合计	**1,386.54**	**6.81%**		**283.34**
2016 年					
序号	**客户名称**	**销售收入**	**销售收入占当期外销收入比**	**本期末库存率**	**应收账款余额**
1	Providian Medical Equipment LLC	835.27	6.71%	16.41%	313.53
2	Elfagr for Export& Import	98.13	0.79%	0.00%	-
3	IPPOCRATIS SA MEDICAL EQUIPMENT	97.49	0.78%	0.00%	5.83
4	Papapostolou Medical Equipment Center	89.86	0.72%	无法获取	90.47
5	Emissa Co Trading Company	42.37	0.34%	4.76%	-
	合计	**1,163.12**	**9.34%**		**409.83**

注 1：上述客户 2019 年 1-6 月库存率较高主要系公司二季度接单、出货相对集中，且发函时间距离报告期末时间较短，经销商采购后、存在合理的存货周转期间；2019 年 6 月末应收账款余额同前三年可比，处于合理水平。

注 2：截至本回复出具之日，上述客户各期末应收账款余额均已收回。

注 3：Papapostolou Medical Equipment Center 2016 年度销售收入小于当年末应收账款余额系汇兑差异所致。

（3）前五大长期合作或重点开发客户终端核查情况

序号	**客户名称**	**是否对终端去向发函**	**是否比对终端信息**	**是否实地走访终端客户**

1	Providian Medical Equipment LLC	是	是	否
2	GRUPO COMERCIALIZADOR ROIAL S.A.DE C.V	是	是	否
3	SONOlife Spółka z o.o.	是	是	否
4	Esraa mahmoud kamal hagag Acel for import and export	是	是	否
5	An Phu Medical Investment Joint Stock Company	是	是	否
6	Elfagr for Export& Import	是	是	否
7	IPPOCRATIS SA MEDICAL EQUIPMENT	是	是	否
8	OOO «MTK»	否	否	否
9	Emissa Co Trading Company	是	是	否
10	KVP Medical Megatrade Corporation	是	是	是
11	Papapostolou Medical Equipment Center	否	否	否

① 对终端去向发函：申报会计师通过对经销商的终端去向发函，取得经销商对外销售的终端类型分布等情况，了解经销商实现最终销售的情况。

② 比对终端信息：申报会计师取得由发行人国际终端医院信息登记台账，并登录发行人国际终端注册系统对系统的设计、操作、信息记录及运行过程进行实际观察，取得由终端客户直接提供的产品规格型号、产品唯一序列号、终端用户名称、国别地区、地址、联系人、联系电话、联系邮箱、对应的经销商等信息，并与终端台账核实。产品序列号是主机生产入库环节赋予主机的唯一编码，申报会计师通过将终端客户提供的产品规格型号、序列号与出库信息登记表、收入台账的订单号、客户名称进行逐一匹配，验证经销商最终销售去向情况，并与经销商出具的终端去向信息交叉核对。

③ 实地走访终端客户：根据国际终端医院信息登记台账，申报会计师按照地区进行分层核查，按照“集中地区、随机抽查”的原则，对部分终端客户进行实地走访，取得终端客户签署的访谈提纲（含终端客户信息、设备信息）、取得设备照片及合影。经核查，实地走访的终端客户与终端台账登记信息一致。

基于上述核查，申报会计师认为经销商的终端销售具有真实性。具体终端核查程序详见“第三轮审核问询函的回复”之“问题 1．关于经销收入”之“三、补充说明终端核查的核查方案，采用不同核查方式的考虑，电话访谈和邮件访谈时对被访谈人有效性的控制措施，相关访谈情况是否留痕”。针对上述前五大长期合作或重

点开发客户的终端核查情况及核查证据，详见附件。

2、ODM 外销客户：均为直销客户，申报会计师已通过访谈、函证等方式 100%核查 ODM 客户。

3、先全款后发货客户： 主要为经销客户。该类客户合作金额较小，平均年收入贡献约为 10 万元；数量较多，报告期内各期数量分别为 333 家、324 家、366 家、187 家。该类客户按收入分层的数量占比情况具体如下：

项目	2019 年 1-6 月		2018 年		2017 年		2016 年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
100 万以上	1	0.53%	3	0.82%	1	0.31%	3	0.90%
50-100 万	4	2.14%	9	2.46%	11	3.40%	3	0.90%
20-50 万	20	10.70%	45	12.30%	39	12.04%	51	15.32%
20 万以下	162	86.63%	309	84.43%	273	84.26%	276	82.88%
合计	187	100.00%	366	100.00%	324	100.00%	333	100.00%

针对该类客户，申报会计师进行了分层抽样核查及函证等方式，核查手段及核查证据详见附件。针对各期前五大的先全款后发货客户，申报会计师通过客户直接访谈、客户函证、客户库存及终端去向核查、终端有效信息收集等方式进行核查，核查范围覆盖各期全部的前五大先全款后发货客户。经核查，此类客户与发行人及其关联方不存在关联关系，信用良好不存在大额逾期付款情况，也不存在为发行人大额囤货未实现最终销售的情况。

（1）销售金额 100 万元以上的先全款后发货客户基本情况

序号	客户名称	国家	类型	主要股东	成立时间	注册资本	双方合作时间
1	CLAUDIO LENARDIS PAZ.LLC	美国	经销	Claudio Lenardis	2016 年	无法获取	2018 年
2	Poweam Medical Co., Ltd	英国	经销	HUA WANG	2014 年	无法获取	2017 年
3	prodosul Comercio de Equipamentos Eletricos Ltda	巴西	直销	SAMIR ELIAS DE SOUZA FATAH	2002 年	200,000 巴西雷亚尔	2013 年
4	Girimas	印度尼西亚	直销	Mr. Sugiarto Gunawan, Mrs. Widajati Gunarto	1990 年	300,000,000 卢比	2012 年
5	Dimeyra S de RL de Cv	墨西哥	经销	ALVAREZ GARCIA, JOSE 等	2001 年	200,000 墨西哥比索	2015 年
6	La Ciudad Medica	墨西哥	经销	MERCADO CALOCA ROBERTO	2012 年	2 万比索	2015 年

（2）销售金额 100 万元以上的先全款后发货客户销售情况、库存情况、应收账款情况

先全款后发货客户基本不存在应收账款。报告期各期，销售金额 100 万元以上的销售情况、库存情况如下：

序号	2019 年 1-6 月			
	客户名称	销售收入（万元）	销售收入占当期外销收入比	期末库存率
1	prodosul Comercio de Equipamentos Eletricos Ltda	174.78	1.34%	-
序号	**2018 年度**			
	客户名称	**销售收入（万元）**	**销售收入占当期外销收入比**	**期末库存率**
1	CLAUDIO LENARDIS PAZ.LLC	184.69	0.75%	0.00%
2	Poweam Medical Co., Ltd	153.49	0.62%	0.00%
3	prodosul Comercio de Equipamentos Eletricos Ltda	122.72	0.50%	-
序号	**2017 年度**			
	客户名称	**销售收入（万元）**	**销售收入占当期外销收入比**	**期末库存率**
1	Girimas	182.86	0.90%	-
序号	**2016 年度**			
	客户名称	**销售收入（万元）**	**销售收入占当期外销收入比**	**期末库存率**
1	Dimeyra S de RL de Cv	201.34	1.62%	0.00%
2	Girimas	186.88	1.50%	-
3	La Ciudad Medica	121.38	0.97%	0.00%

注：prodosul Comercio de Equipamentos Eletricos Ltda、Girimas 为公司多年贴牌直销客户，其存在进一步加工等多种需求，非经销本公司产品，不存在经销模式下的库存情况。

（3）销售金额 100 万元以上的先全款后发货客户终端核查情况

单位：万元

序号	客户名称	是否对终端去向发函	是否比对终端信息
1	CLAUDIO LENARDIS PAZ.LLC	是	是
2	Poweam Medical Co., Ltd	是	是
3	prodosul Comercio de Equipamentos Eletricos Ltda	否	否
4	Girimas	否	否
5	Dimeyra S de RL de Cv	是	是
6	La Ciudad Medica	是	是

注：prodosul Comercio de Equipamentos Eletricos Ltda、Girimas 为公司多年贴牌直销客户，申报会计师已针对上述直销客户进行实地访谈，核实销售收入的真实性。

针对终端去向发函、比对终端信息的终端核查具体程序详见本题回复之“二、（二）此类客户基本情况（包括国家、经销商或直销客户、主要股东、成立时间及与公司业务开展时间、注册资本、终端销售及存货情况等）、对应销售收入、应收账款”之“1、长期合作或重点开发客户”。

针对上述销售金额 100 万元以上的先全款后发货客户的终端核查情况及核查证据，详见附件。经核查，申报会计师认为，经销商的终端销售具有真实性。

三、请保荐机构、会计师补充说明对未纳入中信保承保范围的客户的核查情况，尤其是此类经销客户及其终端销售与存货情况，并对收入真实性发表明确意见，同时详细说明核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等是否足以支持核查结论，并将核查证据列表作为附件。

（一）发行人整体核查情况及分层抽样原则

由于终端医疗机构分布众多，医疗器械经销商具有较强地域性和服务半径。与行业特征相同，发行人经销商具有“数量多、相对分散”的特点，分布呈现“约 20%数量的经销商贡献了约 80%销售收入”的特征。

1、针对经销客户

报告期申报会计师访谈了国内及国际经销商，各期经销收入访谈比例分别为：41.04%、44.46%、52.67%、57.84%，了解经销商成立时间、注册资本、业务规模、经营资质等基本情况，核实合作背景、下单收货及付款流程、交易数据真实性等；确认双方是否存在关联关系。报告期内，按经销商收入分布、分层访谈核查情况如下：

收入分层	数量核查比例	金额核查比例
100 万以上	60%-100%	70%-90%
50-100 万	25%-35%	23%-33%
20-50 万	8%-25%	10%-23%
20 万以下	5%以下	8%以下

2、针对直销客户

申报会计师实地访谈了佳能、巴德及其关联方等全部 ODM 客户、境外贴牌客户，合计占各期直销收入的比例分别为 73.23%、94.67%、95.64%、91.03%，了解对

方成立时间、注册资本、业务规模等基本情况，核实合作背景、合作模式、下单收货及付款流程、退换货、交易数据真实性等；确认双方是否存在关联关系。

3、针对终端客户

申报会计师取得报告期发行人国内及国际终端医院信息登记台账（终端信息由发行人通过国内装机培训单、国际终端注册系统、售后回访、中介机构实地走访等各渠道记录汇总整理），收集的有效终端数量占各期经销销量的比例分别为 34.01%、39.84%、43.33%和 36.35%。

基于收集的有效终端信息，截至本回复签署日，申报会计师基于收集的有效终端信息，截至本问询函回复签署日，实地走访了孟加拉、墨西哥、菲律宾等国际终端客户（合计查看 198 台机器）,以核实境外经销收入最终销售情况。

（二）未纳入中信保承保范围客户核查情况

申报会计师通过客户直接访谈、客户函证、客户出具的经销业务确认函、终端核查等多种方式对未纳入中信保承保范围的三类客户（长期合作或重点开发客户、ODM 外销客户、先全款后发货客户）进行了核查，核查范围覆盖报告期各期未纳入中信保外销收入的比例为 41.27%、72.53%、74.38%及 77.12%。具体核查情况如下：

1、长期合作或重点开发客户核查

针对该类客户，申报会计师通过客户直接访谈、客户函证、客户库存及终端去向核查、终端客户检查等多种方式进行核查。通过直接访谈，了解了客户成立时间、注册资本、业务规模、经营资质等基本情况，核实合作背景、下单收货及付款流程、交易数据真实性等；确认双方是否存在关联关系。通过客户函证核实确认了报告期各期销售收入及应收账款情况。通过取得客户出具的、确认函，了解了客户各期采购、对外销售及期末库存发行人产品及最终销售去向情况，并通过终端有效信息收集、实地走访、邮件访谈等核查方式进一步验证终端销售的真实性。核查范围覆盖报告期各期该类客户收入比例分别为 68.62%、83.79%、82.41%及 84.65%。申报会计师执行的具体核查程序及核查证据详见附件。

2、ODM 外销客户核查

申报会计师实地访谈了报告期内全部 ODM 客户，了解客户成立时间、注册资本、业务规模、经营资质等基本情况，核实合作背景、下单收货及付款流程、交易数据真实性等；确认双方是否存在关联关系。此外，申报会计师对全部 ODM 客户

进行了函证，核实确认了报告期各期销售收入及应收账款情况。

3、先全款后发货客户核查

申报会计师实地访谈了部分先全款后发货客户，了解客户成立时间、注册资本、业务规模、经营资质等基本情况，核实合作背景、下单收货及付款流程、交易数据真实性等；确认双方是否存在关联关系。此外，申报会计师对其进行了函证，核实确认了报告期各期销售收入及应收账款情况。通过取得客户出具的经销业务确认函，了解了客户各期采购、对外销售及期末库存发行人产品及最终销售去向情况。此外，通过终端有效信息收集等核查方式进一步验证终端销售的真实性。核查范围覆盖报告期各期该类客户收入比例分别为 28.35%、30.52%、34.83%、47.97%。

因该类客户平均合作金额较小、数量较多，因此针对各期前五大的先全款后发货客户，申报会计师通过客户直接访谈、客户函证、客户库存及终端去向核查、比对终端信息等方式进行核查，核查范围覆盖各期全部的前五大先全款后发货客户。

经核查，申报会计师认为：发行人未纳入中信保投保范围客户的销售收入系真实的；未纳入中信保投保的客户与发行人及其关联方不存在关联关系，信用良好不存在大额逾期付款情况，也不存在为发行人大额囤货未实现最终销售的情况。

（此页无正文，为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于无锡祥生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发行注册环节反馈意见落实函的专项核查意见》之签字盖章页）

容诚会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国·北京

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国注册会计师：

2019年10月21日

中国注册会计师
肖桂莲
210103050028

中国注册会计师
陈谋林
110100320086

中国注册会计师
刘翠玲
110100323952