

## 容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

## 关于无锡祥生医疗科技股份有限公司

# 2025年年度报告的信息披露监管问询函的专项核查意见

容诚专字[2026]100Z1837号

### 上海证券交易所：

上海证券交易所（以下简称“贵所”）于近期出具的《关于无锡祥生医疗科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函[2026]0255 号）（以下简称“《问询函》”）已收悉。根据贵所出具的《问询函》的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“年审会计师”）对问询函中涉及本所的有关问题进行了专项核查。现就《问询函》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。

问题一：关于经营业绩

年报显示，公司 2023 年至 2025 年营业收入分别为 4.84 亿元、4.69 亿元和 4.36 亿元，同比分别变动 27.04%、-3.13%和-7.02%；归属于上市公司股东的净利润分别为 1.46 亿元、1.41 亿元和 1.16 亿元，同比分别变动 38.39%、-4.08%和-17.09%，连续两年下滑。此外，公司 2025 年第四季度实现营业收入 9264.39 万元，同比下降 12.97%，环比下降 13.42%；实现归属于上市公司股东的净利润 2257.93 万元，同比下降 46.36%，环比下降 6.79%，第四季度收入下滑加速且净利润降幅显著大于收入降幅。

请你公司：（3）说明 2025 年第四季度收入下滑加速的具体原因，并量化分析 2025 年第四季度净利润降幅显著大于收入降幅的具体原因，包括但不限于毛利率变动、期间费用变动、资产减值损失变动、汇兑损益变动等因素的影响。

【公司回复】

（三）说明 2025 年第四季度收入下滑加速的具体原因，并量化分析 2025 年第四季度净利润降幅显著大于收入降幅的具体原因，包括但不限于毛利率变动、期间费用变动、资产减值损失变动、汇兑损益变动等因素的影响。

1、说明 2025 年第四季度收入下滑加速的具体原因

2025 年度，公司实现营业收入 43,580.99 万元，同比下降 7.02%。各季度营业收入同比变动情况如下：一季度同比下降 9.16%、二季度同比增长 1.37%、三季度同比下降 6.68%、四季度同比下降 12.97%。四季度收入同比降幅显著高于前三季度，收入下滑幅度明显加快，具体数据列示如下：

单位：万元、人民币

| 项目  | 2025 年度   | 2024 年度   | 变动金额      | 变动率     |
|-----|-----------|-----------|-----------|---------|
| 一季度 | 12,771.39 | 14,059.67 | -1,288.28 | -9.16%  |
| 二季度 | 10,844.04 | 10,697.34 | 146.70    | 1.37%   |
| 三季度 | 10,701.17 | 11,467.51 | -766.34   | -6.68%  |
| 四季度 | 9,264.39  | 10,645.20 | -1,380.81 | -12.97% |
| 合计  | 43,580.99 | 46,869.72 | -3,288.73 | -7.02%  |

如上表所列，公司 2025 年第四季度营业收入的下滑，主要受客户采购计划、产品生产排期以及产品交付进度影响，使得订单收入确认延后至次年第一季度。公司 2026 年第一季度实现营业收入 12,728.20 万元，较 2025 年第四季度的 9,264.39 万元增长 3,463.81 万元，增幅 37.39%。

2、量化分析 2025 年第四季度净利润降幅显著大于收入降幅的具体原因，包括但不限于毛利率变动、期间费用变动、资产减值损失变动、汇兑损益变动等因素的影响。

2025 年第四季度，公司实现净利润 2,257.93 万元，较 2024 年第四季度下降 1,951.73 万元，降幅 46.36%；同期实现营业收入 9,264.39 万元，较 2024 年第四季度下降 1,380.80 万元，降幅 12.97%。净利润降幅显著大于收入降幅，主要系财务费用中汇兑损益变动影响，具体数据对比列示如下：

单位：万元、人民币

| 项目      | 2025 年第四季度 |           |              | 2024 年第四季度 |
|---------|------------|-----------|--------------|------------|
|         | 金额         | 变动金额      | 变动率          |            |
| 营业收入    | 9,264.39   | -1,380.80 | -12.97%      | 10,645.19  |
| 营业成本    | 4,037.26   | -404.46   | -9.11%       | 4,441.72   |
| 毛利率     | 56.42%     | ——        | 下降 1.85 个百分点 | 58.27%     |
| 期间费用合计  | 4,401.30   | 15.46     | 0.35%        | 4,385.84   |
| 信用减值损失  | 169.79     | -19.30    | -10.21%      | 189.09     |
| 资产减值损失  | -212.59    | 146.09    | -40.73%      | -358.68    |
| 财务费用    | -841.71    | 1,845.69  | -68.68%      | -2,687.40  |
| 其中：汇兑损益 | -118.07    | 1,545.67  | -92.90%      | -1,663.74  |
| 净利润     | 2,257.93   | -1,951.73 | -46.36%      | 4,209.66   |

如上表所示，2025 年第四季度公司净利润降幅显著大于营业收入降幅，主要系公司持有的外币货币性项目（货币资金、应收账款）受美元汇率波动影响，使得财务费用中的汇兑损益减少 1,545.67 万元，影响 2025 年第四季度的净利润 1,313.82 万元。若扣除汇兑损益影响后，2025 年第四季度公司净利润变为 3,571.75 万元，相比于 2024 年第四季度的净利润 4,209.66 万元的变动为-15.15%，与收入变

动-12.97%基本匹配。

## 【会计师核查】

### 1、核查程序

针对上述事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司财务负责人，了解公司 2025 年第四季度收入下滑加速的具体原因，了解公司 2025 年第四季度净利润降幅显著大于收入降幅的具体原因，检查公司 2025 年末执行完毕的合同在 2026 年一季度的收入确认情况；

（2）获取公司 2025 年第四季度、2024 年第四季度的利润表，量化分析 2025 年第四季度净利润降幅显著大于收入降幅的具体原因。

### 2、核查结论

经核查，年审会计师认为：公司 2025 年第四季度收入加速下滑，主要受部分客户 2025 年度的销售合同在当年未执行完毕，顺延到 2026 年度交付并确认收入所致。公司 2025 年第四季度净利润下降幅度显著大于营业收入下降幅度，主要受财务费用中的汇兑损益影响所致。

### 问题二、关于境外收入

年报显示，公司 2025 年境外收入占主营业务收入比例达 90.96%，经销模式收入占比 82.22%，产品销往全球 100 多个国家和地区。公司高度依赖海外市场，且以经销模式为主。

请你公司：（3）说明境外经销模式下的退货政策及退货程序，包括但不限于经销商退货的条件、退货期限、历史退货率、2025 年及 2026 年一季度实际退货金额及占当期收入的比例，结合退货条款说明收入确认的时点及依据，是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定；（4）请年审会计师说明对公司境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性，包括但不限于境外客户的函证与走访具体情况、与出口退税、外管局收汇数据、中信保数据等第三方数据的验证及匹配情况等。

【公司回复】

(三) 说明境外经销模式下的退货政策及退货程序，包括但不限于经销商退货的条件、退货期限、历史退货率、2025 年及 2026 年一季度实际退货金额及占当期收入的比例，结合退货条款说明收入确认的时点及依据，是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定；

1、说明境外经销模式下的退货政策及退货程序，包括但不限于经销商退货的条件、退货期限、历史退货率、2025 年及 2026 年一季度实际退货金额及占当期收入的比例

公司与境外经销商采用买断式经销销售模式，双方签署的正式购销合同中未约定合同项下法定退货权利与常规退货条款，除产品质量问题外，境外经销商不享有无条件退货权利。报告期内及历史期间，公司仅基于境外客户长期合作关系考虑，协商办理零星退货业务。

在退货程序方面，公司建立了规范的境外经销商退货流程，由经销商提交退货申请并说明原因，经销售部门初审，按退货金额及性质履行分级审批程序，依次经销售、财务、质量部门审核并报管理层审批通过后，统一安排退货，财务部门根据审批结果办理相应账务处理。

公司 2025 年及 2026 年一季度境外经销商实际退货金额及占当期收入的比例如下：

单位：万元、人民币

| 项目            | 2026 年 1-3 月 | 2025 年度   |
|---------------|--------------|-----------|
| 境外经销商期后的退货金额① | -            | 38.38     |
| 境外经销商收入②      | 8,377.20     | 32,208.10 |
| 退货率③=①/②      | -            | 0.12%     |

注：上表退货金额为 2025 年度及 2026 年 1-3 月形成的收入截至到 2026 年 5 月 31 日的退货金额。

如上表所列，公司 2025 年、2026 年一季度的退货率分别为 0.12%、0.00%，整体退货规模较低。

## 2、结合退货条款说明收入确认的时点及依据，是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定

### （1）结合退货条款说明收入确认的时点及依据

公司与境外经销商的销售合同未约定法定的合同退货条款，实务中仅存在出于个别客户合作关系考虑，协商办理零星退货。该等退货不构成客户合同退货的法定权利，不会实质性影响商品控制权转移判断，公司严格以商品控制权转移时点作为收入确认时点及依据。

### （2）是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司结合合同条款与业务实质，逐项对照控制权转移判断的五个迹象，匹配情况如下：

| 序号 | 准则要求                                            | 公司实际情况                                                                                                      | 判断 |
|----|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1  | 本公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务              | EXW 贸易模式在客户提货，FOB、CIF、CFR 等贸易模式下在产品报关，公司已履行产品交付义务，合同约定的收款条件已达成，公司享有对客户的现时收款权利，客户承担无条件付款义务                   | 符合 |
| 2  | 本公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有了该商品的法定所有权            | 从合同条款看，公司没有接受产品无条件退货的义务，公司既没有保留通常与商品所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的货物实施有效控制，实现了商品法定所有权和商品实物资产的转移                      | 符合 |
| 3  | 本公司已将该商品的实物转移给客户，即客户已实物占有该商品                    | 客户提货或者报关后，公司不再控制货物运输与存放，客户已取得对货物的占有，即客户已实际占有该商品                                                             | 符合 |
| 4  | 本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬 | 根据公司与客户签订的销售合同以及国际贸易方式的惯例，EXW 贸易模式在客户提货，FOB、CIF、CFR 等贸易模式下在产品报关，该货物所有权及相应风险转移给客户。因此，公司已将产品所有权上的主要风险和报酬转移给客户 | 符合 |
| 5  | 客户已接受该商品                                        | 公司产品出厂经严格质检并出具合格证明，客户提货或者报关后即视为客户对商品的最终接受                                                                   | 符合 |

综上，公司境外经销合同未约定退货条款，除产品质量问题外，境外经销商不

享有无条件退货权利。公司 EXW 贸易模式下在客户提货时，FOB、CIF、CFR 等贸易模式下在货物报关时，商品控制权即转移至客户，公司收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

公司 2025 年度、2026 年一季度发生的退货占比较低，主要系公司出于维护客户合作关系考虑，不属于客户的法定权利，不影响公司商品控制权转移时点以及收入确认时点。公司收入确认的时点及依据准确，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

## **【会计师核查】**

### **1、核查程序**

针对上述事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解公司境外经销模式下的退货政策、退货程序、退货原因，获取截至 2026 年 5 月 31 日公司境外经销商 2025 年度及 2026 年一季度实际退货金额及占当期收入的比例；

（2）获取公司境外经销客户的销售合同，检查销售合同中是否存在退货条款，分析公司收入确认的时点及依据是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

### **2、核查结论**

经核查，年审会计师认为：公司与境外经销客户的销售合同中未约定退货条款，公司 2025 年度的退货率较低，发生的零星退货主要系公司出于维护客户关系的考虑，不属于合同约定的退货义务，不改变商品控制权转移时点，不影响公司收入确认时点与依据。公司收入确认的时点及依据准确，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

（四）请年审会计师说明对公司境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性，包括但不限于境外客户的函证与走访具体情况、与出口退税、外管局收汇数据、中信保数据等第三方数据的验证及匹配情况等。

## 1、核查程序

(1) 了解和评估了管理层销售业务流程中与对外产品销售收入确认相关的内部控制的设计，并测试了关键控制执行的有效性；

(2) 了解公司收入确认的会计政策；通过检查主要客户销售合同、销售订单的相关条款，评价公司收入确认的会计政策是否符合《企业会计准则》，实际执行的收入确认政策是否适当，并复核相关会计政策是否一贯的运用；

(3) 对收入实施分析性复核程序，分析收入的波动情况，评估公司收入波动、毛利波动与同行业可比数据相比是否存在重大差异；

(4) 实施细节测试，采用抽样方式，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售订单、销售发票、产品出库单、出口报关单或提货单及销售回款等；

(5) 实施截止测试程序，针对资产负债表日前后确认的销售收入核对至产品出库单、出口报关单或提货单等支持性文件，以评估销售收入是否在恰当的期间确认；

(6) 向主要客户对销售收入金额和应收账款进行函证，对回函金额存在差异的，检查差异原因并确定是否需要进行审计调整；未回函部分通过查阅相关支持性文件执行替代测试，本期境外客户的函证情况列示如下：

单位：万元、人民币

| 项目       | 2025 年境外收入 |
|----------|------------|
| 境外营业收入金额 | 39,643.20  |
| 发函金额     | 30,222.20  |
| 发函比例     | 76.23%     |
| 回函确认金额   | 23,386.64  |
| 回函确认比例   | 58.99%     |
| 替代测试金额   | 6,835.56   |
| 替代测试比例   | 17.24%     |

(7) 获取海关出口报关数据，核对出口销售收入金额；

(8) 将公司境外收入与海关出口退税申报表、外管局收汇数据、中信保数据

进行核对，具体核对情况如下：

①境外收入与海关出口退税申报表的核对情况

单位：万元、人民币

| 类别                 | 项目                            | 金额        |
|--------------------|-------------------------------|-----------|
| 海关出口退税申报表调整过程      | 增值税免抵退税申报表中免抵退税额①             | 2,515.88  |
|                    | 当年出口当年已申报出口免抵退税额②             | 164.01    |
|                    | 当年出口未申报出口免抵退税额③ <sup>注1</sup> | 2,595.40  |
|                    | 以前年度出口当年申报出口免抵退税额④            | 455.72    |
|                    | 调整后的出口免抵退税额 A=①+②+③-④         | 4,819.57  |
| 境外收入调整过程           | 境外收入金额⑤                       | 39,643.20 |
|                    | 境外收入调整事项⑥ <sup>注2</sup>       | 2,790.33  |
|                    | 调整后外销总额 B=⑤-⑥                 | 36,852.87 |
| 退税与境外收入金额的比率 C=A/B |                               | 13.08%    |

注 1：境外子公司已收取客户款项，但资金尚未划转至境内母公司，因此相关业务暂未申报免抵退税。

注 2：境外收入调整事项主要包括三部分，分别是：①祥生医疗母公司将产品销售给境外子公司，子公司加上合理利润后对外销售，报关金额为母公司销售给境外子公司金额，导致报关金额与合并报表收入金额存在差异，差异主要系境外子公司对外销售的毛利额，该部分影响 2,405.90 万元。②无需申请出口报关的技术服务费 770.78 万元。③运保佣冲减营业收入、出口转内销等事项影响。

如上表所列，剔除申报出口退税申报表与境外收入确认时点不同导致的时间性差异，以及不适用出口退税政策产品的境外收入影响后，公司退税与外销总额的比率为 13.08%，与公司 2025 年度 13%的增值税税率差异较小。

②境外收入与外管局收汇数据的核对情况

公司 2025 年度“销售收款、提供劳务收到的现金”为 43,450.76 万元，与公司利润表营业收入 43,580.99 万元较为接近，公司整体回款情况良好。公司境外收入回款分别包括境外子公司（中国香港、新加坡等）的收款以及设立在境内母公司的收款两部分，境外子公司的收款无法与外管局收汇数据进行对比，因此本处将设立境内母公司的境外收入收款情况与外管局收汇数据进行对比，列示如下：

单位：万元、美元

| 项目                     | 金额       |
|------------------------|----------|
| 出口销售回款金额 A=①+②+③       | 2,654.67 |
| 其中：美元回款金额①             | 2,412.83 |
| 欧元回款折算美元金额②            | 11.12    |
| 人民币回款折算美元金额③           | 230.72   |
| 外管局收汇数据 B              | 2,654.03 |
| 差异 C=A-B <sup>注3</sup> | 0.64     |
| 差异率 D=C/B              | 0.02%    |

注 1：由于祥生国际投资集团有限公司、CHISON USA INC、CHISON Deutschland GmbH、ASTRAMED HEALTHCARE PTE. LTD. 分别设立在中国香港、美国、德国、新加坡，上述公司发生的境外销售业务不通过外汇管理局进行收汇结算，因此上表数据系选取的设立在境内的母公司出口销售回款金额与外管局收汇金额进行匹配性分析。

注 2：公司出口销售时主要以美元作为外币结算工具，且从国家外汇管理局数字外管平台获取的申报明细系以美元列示，故为便于比较，上表将出口销售回款中非美元结算款项按年度平均汇率折算为美元计算。

注 3：该差异主要系人民币与美元的汇率换算差异所致。

如上表所列，境外收入形成的销售回款金额与外管局收汇数据对比差异较小，差异主要系人民币与美元的汇率换算差异所致。

### ③与中信保数据核对情况

公司在对境外收入投保时会结合客户资质情况、业务规模、合作时间、财务状况等综合考虑，中信保投保的境外收入与公司境外销售收入对比情况列示如下：

单位：万元、人民币

| 项目           | 金额        |
|--------------|-----------|
| 中信保统计数据 A    | 28,606.11 |
| 境外销售收入 B     | 39,643.20 |
| 投保覆盖率（C=A/B） | 72.16%    |

公司 2025 年度向中信保投保额占境外营业收入的比例为 72.16%，投保覆盖率较高，未投保部分金额为 11,037.09 万元，主要系：（1）由于公司境外客户中长久

合作大客户规模较大、资质优良，收款风险较低，因此公司对于这些客户不投保，该类客户 2025 年度境外营业收入金额 5,771.99 万元；（2）根据公司与中信保保单协议以及部分国别/地区受地缘政治影响，中信保不接受公司对部分国别/地区的出口投保，该类客户 2025 年度境外营业收入金额 5,265.10 万元。

（9）对主要境外客户执行实地走访程序，了解主要客户的经营状况，核实其与公司是否存在关联关系，并核对双方交易信息等内容。考虑到公司境外客户分散、商务签证审批周期长，且部分境外客户对实地走访的配合意愿低，因此对部分无法实地走访的客户，年审会计师采用视频访谈作为实地走访的替代核查程序。具体数据列示如下：

单位：万元、人民币

| 项目                              | 金额        |
|---------------------------------|-----------|
| 境外营业收入金额①                       | 39,643.20 |
| 不接受走访或访谈的长久合作大客户② <sup>注1</sup> | 2,749.49  |
| 剔除后境外收入金额③=①-②                  | 36,893.71 |
| 实地走访及视频访谈的合计金额④=⑤+⑥             | 16,729.31 |
| 其中：实地走访金额⑤                      | 4,194.94  |
| 视频访谈金额⑥                         | 12,534.37 |
| 比例⑦=④/③                         | 45.34%    |

注 1：对主要境外客户执行实地走访或者视频访谈程序，主要目的系核实客户的经营情况、经营实力、与公司交易背景及是否存在关联关系等，以确认境外收入的真实性与商业合理性。考虑到部分客户上一年度已完成实地走访或者视频访谈并确认其经营状况、合作关系稳定，且 2025 年度未出现重大经营变动或交易异常迹象，本年度对该类客户未重复执行实地走访或者视频访谈程序。本表将最近两年内完成实地走访或者视频访谈的客户收入合并统计，以完整反映实地走访或者视频访谈程序对境外收入的覆盖情况。

注 2：为保证视频访谈程序对实地走访的有效替代，在视频访谈过程中获取被访谈对象的个人信息，包括姓名及职位，在此基础上获取其所在单位营业执照或带有公司标识的类似证明信息，访谈内容完整覆盖实地走访的全部核查要点，包括客户经营状况、交易信息、合作稳定性、定价情况以及是否存在关联关系等。

## 2、核查结论

经核查，年审会计师认为：年审会计师对境外收入采取的审计程序充分、有效，通过对境外收入采取的审计程序可以确认公司境外收入真实、准确。

### 问题三：关于应收账款

年报显示，截至 2025 年 12 月 31 日，公司应收账款账面余额为 2.02 亿元，较上年末增长 16.76%，高于营业收入 7.02% 的降幅；应收账款净额占营业收入的比例为 43.34%，较上年末的 34.49% 大幅提升。公司按组合计提坏账准备的比例为 6.31%。请公司：

请你公司：（1）结合海外客户的信用政策、账期安排、历史回款情况，说明在境外收入占比 90.96%、客户分散于 100 多个国家和地区的背景下，应收账款坏账准备计提比例约 6.3%是否充分、审慎，结合同行业可比公司的坏账准备计提比例，分析公司计提政策的合理性；（2）说明 2025 年应收账款增长 16.76%但收入下滑 7.02%的具体原因，是否存在为维持销售规模而放宽信用政策、延长账期的情形，分地区、分客户类型列示应收账款的账龄结构及逾期情况，并说明逾期应收账款的主要客户、金额、逾期原因及期后回收情况；

**【公司回复】**

（一）结合海外客户的信用政策、账期安排、历史回款情况，说明在境外收入占比 90.96%、客户分散于 100 多个国家和地区的背景下，应收账款坏账准备计提比例约 6.3%是否充分、审慎，结合同行业可比公司的坏账准备计提比例，分析公司计提政策的合理性

**1、公司海外客户的信用政策、账期安排情况**

公司《销售管理制度》对客户的信用政策进行了规定，公司根据客户的资质情况、业务规模、合作时间、财务状况、是否属于中信保承保客户（适用国际客户）等因素，将海外客户划分为中信保信用类客户（适用国际客户）、公司信用类客户、无账期客户三类，分别制定对应的信用政策，一般操作情况如下：

| 客户类型                 | 信用政策及账期安排                         | 审批流程                     |
|----------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| 中信保信用类客户<br>（适用国际客户） | 信用额度不超过中信保核准的批复金额，账期不超过中信保核准的信用期限 | 需中国出口信用保险公司核准，并经销售总监审批通过 |
| 公司信用类客户              | 信用额度根据客户历史交易额、公司规模、预期交易额等确定       | 根据金额大小和账期长短，由销售总监或总经理审批  |
| 无账期客户                | 发货前 100%预付款                       | 无需审批                     |

公司海外客户在已授予的信用额度及账期内，可按流程申请信用额度内的交易

支持。同时，公司将持续跟踪客户经营状况、销售规模及回款情况，原则上每半年对客户信用额度及账期进行一次复核与动态调整。

公司海外客户的一般收款进度包含预付款、进度款、到货款等类型，一般情况下，账期在到达相应付款节点后的 90 天内支付。

## **2、公司海外客户的历史回款情况**

公司 2025 年末海外客户应收账款余额为 2,568.27 万美元，截至本问询回复日，该部分海外客户的应收账款期后回款金额为 1,581.25 万美元，比例 61.57%，公司海外客户的历史回款情况良好。

截至本问询函回复日，公司 2026 年共计收到海外客户回款 3,195.89 万美元，较上年同期增长 14.78%，回款情况良好。

## **3、应收账款坏账准备计提比例约 6.3%是否充分、审慎，结合同行业可比公司的坏账准备计提比例，分析公司计提政策的合理性**

### **(1) 应收账款坏账准备计提比例约 6.3%是否充分、审慎**

公司境外营业收入占比 90.96%，客户分布覆盖全球百余个国家及地区，该业务结构系公司长期经营形成的常态化布局，为公司持续深耕海外市场、全球化渠道拓展的结果，外销占比高、客户区域分散的特点，并未直接引致应收账款信用风险，主要系公司建立了完善的应收账款内控管理体系，赊销授信执行分级审批制度，信用放账环节管控审慎。

公司严格按照应收账款坏账计提规则计提应收账款坏账准备，2025 年度坏账准备计提比例为 6.50%，与以往年度比例相近（上年度为 6.74%），坏账比例较低主要系公司依托常态化应收账款的精细化管控，使得公司长账龄应收账款占比维持低位；同时公司应收账款坏账计提政策与同行业可比上市公司计提政策不存在显著差异，符合行业惯例。

从历史数据看，公司应收账款历史回款情况良好，未发生重大的应收账款坏账损失。综上，公司应收账款坏账准备能够覆盖应收账款面临的信用风险，应收账款

坏账准备计提比例充分、审慎。

(2) 结合同行业可比公司的坏账准备计提比例，分析公司计提政策的合理性

将公司坏账准备计提政策与同行业公司应收账款坏账准备计提政策进行比较，分析差异原因。对比同行业可比公司应收账款坏账准备计提情况，分析并评价公司应收账款坏账计提的充分性。

与同行业上市公司坏账计提比例对比如下：

| 项目    | 迈瑞医疗                                                                      | 理邦仪器    | 开立医疗    | 本公司     |
|-------|---------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| 1 年以内 | 分境内和境外客户分别按照信用期计提坏账，账龄段分别为信用期以内、超过信用期 90 天以内、超过信用期 90-360 天、超过信用期 360 天以上 | 0.71%   | 5.00%   | 5.00%   |
| 1-2 年 |                                                                           | 28.35%  | 10.00%  | 10.00%  |
| 2-3 年 |                                                                           | 70.22%  | 30.00%  | 30.00%  |
| 3-4 年 |                                                                           | 100.00% | 100.00% | 50.00%  |
| 4-5 年 |                                                                           | 100.00% | 100.00% | 80.00%  |
| 5 年以上 |                                                                           | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

如上表所列，公司应收账款坏账准备按照账龄法计提，与同行业可比公司开立医疗计提方法一致，各账龄段计提比例存在一定差异，整体未见明显异常。

公司 2025 年末应收账款按账龄分布列示如下：

单位：万元、人民币

| 2025 年末应收账款情况 |           |          |        |        |             | 坏账准备情况   |        |
|---------------|-----------|----------|--------|--------|-------------|----------|--------|
| 应收账款余额        | 其中：1 年以内  | 1-2 年    | 2-3 年  | 3 年以上  | 1 年以内应收账款占比 | 坏账准备余额   | 坏账计提比例 |
| 20,243.39     | 17,871.64 | 1,949.87 | 206.53 | 215.35 | 88.28%      | 1,315.51 | 6.50%  |

如上表所列，公司应收账款坏账准备计提比例为 6.50%，主要系公司 1 年以内账龄的应收账款余额占比较高（88.28%）、对应坏账准备计提比例为 5%所致。

综上，公司应收账款坏账准备计提充分、审慎，公司应收账款坏账准备计提政策合理。

(二) 说明 2025 年应收账款增长 16.76%但收入下滑 7.02%的具体原因，是否存在为维持销售规模而放宽信用政策、延长账期的情形，分地区、分客户类型列

示应收账款的账龄结构及逾期情况，并说明逾期应收账款的主要客户、金额、逾期原因及期后回收情况

1、说明 2025 年应收账款增长 16.76%但收入下滑 7.02%的具体原因，是否存在为维持销售规模而放宽信用政策、延长账期的情形

（1）说明 2025 年应收账款增长 16.76%但收入下滑 7.02%的具体原因

2025 年末，应收账款余额为 20,243.39 万元，较 2024 年末应收账款余额 17,338.06 万元增加 2,905.33 万元，增长 16.76%。同时，2025 年度，公司营业收入 43,580.99 万元较 2024 年度的 46,869.72 万元下降 3,288.73 万元，下降 7.02%。

公司信用政策整体保持稳定，个别客户信用政策存在小幅调整，不存在为维持销售规模主动放宽信用政策、延长账期的情形，所有客户均按合同约定执行既定信用额度与付款周期，公司 2025 年度“销售收款、提供劳务收到的现金” 43,450.76 万元，与营业收入 43,580.99 万元较为接近，公司整体回款情况良好。2025 年度收入下滑但年末应收账款同比增长，系境外部分客户受外汇管制、内部付款流程调整等因素影响，回款节奏阶段性延迟所致，并非公司为维持销售规模而放宽信用政策。列示公司 2025 年度营业收入降幅与应收账款增幅差值最大的前五名客户情况如下：

单位：万元、人民币

| 序号 | 客户名称 | 2025 年度\2025 年 12 月 31 日 |         |          |          | 2024 年度\2024 年 12 月 31 日 |          |
|----|------|--------------------------|---------|----------|----------|--------------------------|----------|
|    |      | 应收账款                     | 变动率     | 营业收入     | 变动率      | 应收账款                     | 营业收入     |
| 1  | 客户八  | 977.79                   | 64.98%  | 2,788.13 | -49.16%  | 592.67                   | 5,484.61 |
|    | 客户九  | 453.59                   | 56.72%  | 266.02   | -57.92%  | 289.43                   | 632.20   |
| 2  | 客户十  | 966.92                   | 59.99%  | 560.72   | -32.52%  | 604.38                   | 830.94   |
| 3  | 客户十一 | 922.92                   | 17.47%  | 273.81   | -64.91%  | 785.69                   | 780.36   |
| 4  | 客户四  | 162.23                   | -44.59% | 372.03   | -64.00%  | 292.78                   | 1,033.52 |
| 5  | 客户十二 | -                        | -       | -        | -100.00% | -                        | 533.14   |
| 合计 |      | 3,483.45                 | 35.81%  | 4,260.71 | -54.16%  | 2,564.95                 | 9,294.77 |

注：上述客户 2025 年 12 月 31 日应收账款余额为 3,483.45 万元，截至问询回复日已回款 2,423.83 万元，期后回款比例 69.58%，回款情况良好。

如上表所列，公司 2025 年度营业收入降幅与应收账款增幅差值最大的前五名

客户 2024 年度营业收入 9,294.77 万元、对应的 2024 年末应收账款 2,564.95 万元，该部分客户在 2025 年度营业收入 4,260.71 万元、对应的 2025 年末应收账款余额 3,483.45 万元，前述客户营业收入下降 54.16%，应收账款余额上涨 35.81%，如扣除上述客户的影响后，公司应收账款与营业收入的变动趋势如下：

单位：万元、人民币

| 项目     | 2025 年度\2025 年 12 月 31 日 | 2024 年度\2024 年 12 月 31 日 | 变动       | 比例     |
|--------|--------------------------|--------------------------|----------|--------|
| 营业收入   | 39,320.28                | 37,574.95                | 1,745.33 | 4.64%  |
| 应收账款余额 | 16,759.94                | 14,773.11                | 1,986.83 | 13.45% |

如上表所列，若扣除前述客户影响后，公司 2025 年末应收账款相比 2024 年末增长 13.45%，2025 年度营业收入相比 2024 年度增长 4.64%，公司应收账款变动趋势与营业收入变动趋势相同。

(2) 是否存在为维持销售规模而放宽信用政策、延长账期的情形

公司个别客户信用政策存在小幅调整，但不存在为维持销售规模而主动放宽信用政策、延长账期的情形，列示公司 2025 年前五大客户的信用政策，并与其 2024 年度信用政策对比如下：

| 序号 | 客户名称 | 2025 年账期约定                                                                                                                             | 2024 年账期约定                                                                                                                             | 是否存在放宽信用政策、延长账期情形 |
|----|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| 1  | 客户八  | Net 30 Days                                                                                                                            | Net 30 Days                                                                                                                            | 否                 |
| 2  | 客户十三 | 发票月份后次月 25 日前电汇付款                                                                                                                      | 发票月份后次月 25 日前电汇付款                                                                                                                      | 否                 |
| 3  | 客户五  | 首付款：工厂交货日期前预付 10%~15%<br>第二期：买方在货物装运后 60 天支付至合同总货款的 30%~40%<br>第三期：买方在货物装运后 90 天支付至合同总货款的 50%~70%<br>第四期：买方在货物装运后 120 天支付至合同总货款的 100%。 | 首付款：工厂交货日期前预付 10%~20%<br>第二期：买方在货物装运后 60 天支付至合同总货款的 30%~50%<br>第三期：买方在货物装运后 90 天支付至合同总货款的 50%~80%<br>第四期：买方在货物装运后 120 天支付至合同总货款的 100%。 | 否                 |
| 4  | 客户一  | 首付款：发货前预付 20%~30%                                                                                                                      | 首付款：发货前预付 33%~50%<br>第二期：买方在货物装运后 60 天支付至合                                                                                             | 是                 |

| 序号 | 客户名称 | 2025 年账期约定                                                                                                                                 | 2024 年账期约定                                         | 是否存在放宽信用政策、延长账期情形 |
|----|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------|
|    |      | 第二期：买方在货物装运后 30 天支付至合同总货款的 40%<br>第三期：买方在货物装运后 60 天支付至合同总货款的 60%<br>第四期：买方在货物装运后 90 天支付至合同总货款的 80%<br>第五期：买方在货物装运后 120~180 天支付至合同总货款的 100% | 同总货款的 50%~70%<br>第三期：买方在货物装运后 120 天支付至合同总货款的 100%。 |                   |
| 5  | 客户二  | 首付款：发货前预付 30%~40%；第二期：买方在货物装运后 90~180 天支付 60%~70%                                                                                          | 首付款：发货前预付 30%~50%；第二期：买方在货物装运后 90~180 天支付 50%~70%  | 否                 |

注：针对前五大客户，公司会根据单笔订单金额差异化约定付款节点与账期，因此，同一客户项下不同订单结算政策存在小幅区别；本表统一汇总披露各客户订单的账期范围，因此部分客户账期采用区间形式列示。

如上表所示，公司 2025 年度前五大客户的信用政策与上年基本保持一致，个别客户账期的小幅变动系公司与客户的常规调整，公司不存在为维持销售规模而主动放宽信用政策、延长账期的情形。以“客户一”为例，该客户在合作中增加了预收款项支付比例，尾款结算时间较常规周期延长约 60 天，该安排系双方基于商业合作协商确定的合理变动，公司未对其整体信用政策进行调整。

综上，公司不存在为维持销售规模而主动放宽信用政策、延长账期的情形。

## 2、分地区、分客户类型列示应收账款的账龄结构及逾期情况，并说明逾期应收账款的主要客户、金额、逾期原因及期后回收情况

### (1) 分地区、分客户类型列示应收账款的账龄结构

| 单位：万元、人民币 |           |          |           |           |          |
|-----------|-----------|----------|-----------|-----------|----------|
| 项目        | 应收账款      | 分地区      |           | 分客户类型     |          |
|           |           | 其中：内销    | 外销        | 经销        | 直销       |
| 1 年以内     | 17,871.64 | 1,724.94 | 16,146.70 | 16,155.85 | 1,715.79 |

| 项目    | 应收账款      | 分地区      |           | 分客户类型     |          |
|-------|-----------|----------|-----------|-----------|----------|
|       |           | 其中：内销    | 外销        | 经销        | 直销       |
| 1-2 年 | 1,949.87  | 407.27   | 1,542.60  | 1,793.90  | 155.97   |
| 2-3 年 | 206.53    | 14.61    | 191.92    | 205.42    | 1.11     |
| 3-4 年 | 97.21     | 42.18    | 55.03     | 95.73     | 1.48     |
| 4-5 年 | 108.86    | 0.10     | 108.76    | 108.76    | 0.10     |
| 5 年以上 | 9.28      | 2.47     | 6.81      | 9.28      | -        |
| 合计    | 20,243.39 | 2,191.57 | 18,051.82 | 18,368.94 | 1,874.45 |

如上表所示，公司 2025 年末应收账款余额 20,243.39 万元，按照地区分类，主要为外销，外销应收账款余额 18,051.82 万元。按照客户类型分类，主要为经销，经销客户应收账款余额为 18,368.94 万元。

## （2）应收账款逾期情况及逾期应收账款的主要客户、金额、逾期原因及期后回收情况

2025 年 12 月 31 日，公司应收账款余额 20,243.39 万元，其中按期末逾期金额归集的前十名的应收账款金额为 8,029.38 万元，占比 39.66%，其逾期金额、逾期原因及期后回收情况可反映公司应收账款的整体逾期情况。对公司按期末逾期金额归集的前十名客户应收账款逾期情况、逾期原因及期后回收情况列示如下：

单位：万元、人民币

| 序号 | 客户名称 | 逾期应收账款金额 | 对应的应收账款整体金额 | 逾期原因                               | 期后回款情况 |
|----|------|----------|-------------|------------------------------------|--------|
| 1  | 客户八  | 724.94   | 977.79      | 客户人员分工调整，叠加客户内部请款流程，导致回款延迟，期后已全额回款 | 977.79 |
| 2  | 客户一  | 438.23   | 1,522.19    | 当地外汇管制影响                           | 275.12 |
| 3  | 客户十  | 398.64   | 966.92      | 当地外汇管制影响                           | 347.76 |
| 4  | 客户五  | 320.12   | 1,037.76    | 逾期款已结清                             | 644.87 |
| 5  | 客户六  | 314.95   | 717.08      | 陆续回款中                              | 212.27 |
| 6  | 客户十四 | 269.62   | 311.58      | 陆续回款中                              | 143.88 |
| 7  | 客户十五 | 242.00   | 242.00      | 国内集采影响                             | 25.00  |
| 8  | 客户十一 | 184.15   | 922.92      | 逾期款已结清                             | 482.46 |

| 序号 | 客户名称 | 逾期应收账款金额 | 对应的应收账款整体金额 | 逾期原因                                   | 期后回款情况   |
|----|------|----------|-------------|----------------------------------------|----------|
| 9  | 客户九  | 172.31   | 453.59      | 该客户按月度固定节点结算，本期贷款因错过当期付款节点延迟支付，期后已全额回款 | 453.59   |
| 10 | 客户十六 | 151.82   | 877.55      | 陆续回款中                                  | 70.29    |
| 合计 |      | 3,216.78 | 8,029.38    |                                        | 3,633.03 |

注 1：期后回款统计至问询回复日。

注 2：考虑到客户的付款审批流程所需时间，公司为便于应收账款的管理，一般会给予客户 3 个月的请款期，在超过 3 个月请款期的应收账款视为逾期应收账款。

公司 2025 年 12 月 31 日逾期金额前十大客户应收账款逾期金额 3,216.78 万元，对应的应收账款整体余额 8,029.38 万元，期后已回款 3,633.03 万元。公司前述客户应收账款逾期主要系客户所在国家外汇管制、客户内部付款审批以及对接人员切换等原因影响，公司主要客户期后均在陆续回款过程中，未见异常情况。

## 【会计师核查】

### 1、核查程序

针对上述事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

（1）了解公司海外客户的信用政策、账期安排、历史回款情况，分析应收账款坏账准备计提比例是否充分、审慎；查询同行业可比公司的坏账准备计提比例，分析公司坏账准备计提政策的合理性；

（2）了解公司 2025 年应收账款增长但收入下滑的具体原因，分析是否存在为维持销售规模而放宽信用政策、延长账期的情形；了解公司应收账款逾期情况，并分析逾期应收账款对应的主要客户、金额、逾期原因及期后回收情况。

### 2、核查结论

经核查，年审会计师认为：公司应收账款坏账准备计提比例充分、审慎，坏账准备计提政策合理；公司个别客户信用政策存在小幅调整，但不存在为维持销售规模主动放宽信用政策、延长账期的情形。

（此页无正文，为无锡祥生医疗科技股份有限公司容诚专字[2026]100Z1837 号  
报告之签字盖章页。）

容诚会计师事务所  
（特殊普通合伙）

中国注册会计师：\_\_\_\_\_

王明健

中国注册会计师：\_\_\_\_\_

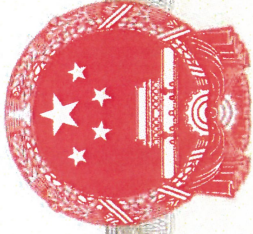
刘洪伟

中国·北京

中国注册会计师：\_\_\_\_\_

郎亚男

2026 年 7 月 7 日

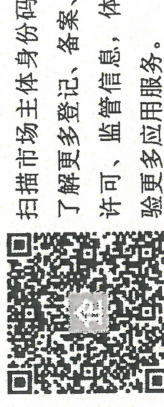


# 营业执照

(副本)(5-1)

统一社会信用代码

911101020854927874



扫描市场主体身份码  
了解更多登记、备案、  
许可、监管信息，体  
验更多应用服务。

名

称

容诚会计师事务所

(特殊普通合伙)

出资额 8730.5 万元

类

型

特殊普通合伙企业

成立日期 2013 年 12 月 10 日

执行事务合伙人

刘维、肖厚发

主要经营场所

北京市西城区阜成门外大街 22 号 1 幢 10 层 1001-1 至 1001-26

经营范围

一般项目：税务服务；企业管理咨询；软件开发；信息系统运行维护服务；计算机软硬件及辅助设备零售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：注册会计师业务；代理记账。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

业务报告附件专用

登记机关



2026 年 04 月 13 日



会计师事务所

执业证书

名称：容诚会计师事务所（特殊普通合伙）  
首席合伙人：刘维  
主任会计师：  
经营场所：北京市西城区阜成门外大街22号1幢1001-1至1001-26



组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010032

批准执业文号：京财会许可[2013]0067号

批准执业日期：2013年10月25日

证书序号：0022698

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）  
业务报告附件专用



发证机关：北京市财政局

2025年3月24日

中华人民共和国财政部制

证书编号: 110101300698  
No. of Certificate

批准注册协会: 黑龙江省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2015 08 25  
Date of Issuance      年 /y      月 /m      日 /d

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)  
业务报告附件专用

姓名 王明健

Full name

性别 男

Sex

出生日期 1987-01-10

Date of birth

工作单位 瑞华会计师事务所(特殊普通合

Working unit

伙)黑龙江分所

Working unit

身份证号码 239005198701100055

Identity card No.



注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from



同意调入  
Agree the holder to be transferred to



事务所  
CPAs

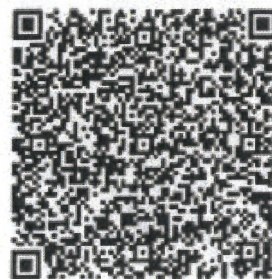
转入协会盖章  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2016 7 月 14 日

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



王明健 110101300698

年 /y      月 /m      日 /d

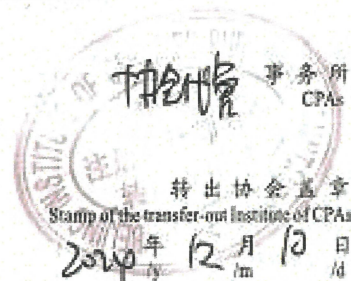
姓名 Full name 刘洪伟  
性别 Sex 男  
出生日期 Date of birth 1991-09-22  
工作单位 Working unit 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)  
身份证号 Identity card 110102199109221310



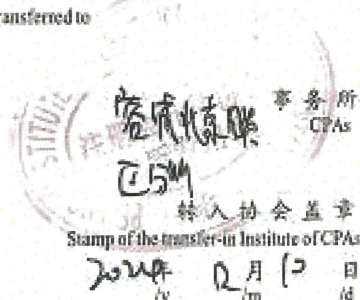
容诚会计师事务所(特殊普通合伙)  
业务报告附件专用

## 注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from



同意调入  
Agree the holder to be transferred to



## 年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号:  
No. of Certificate

110100320540

批准注册协会:  
Authorized Institute of CPAs

北京注册会计师协会

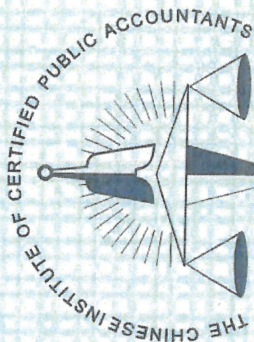
发证日期:  
Date of Issuance

2020 07 15



刘洪伟 110100320540

年 /y 月 /m 日 /d



中国注册会计师协会

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)  
业务报告附件专用



|                   |                    |
|-------------------|--------------------|
| 姓名                | 郎亚男                |
| Full name         |                    |
| 性别                | 女                  |
| Sex               |                    |
| 出生日期              | 1990-11-07         |
| Date of birth     |                    |
| 工作单位              | 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)   |
| Working unit      |                    |
| 身份证号码             |                    |
| Identity card No. | 13062119901107182X |



### 年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 110100321139  
No. of Certificate

批准注册协会: 北京注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2023 年 03 月 28 日  
Date of Issuance



郎亚男 110100321139

月 日  
m d