

关于江苏伟康洁靖医疗器械股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函有关财务问题回复的专项说明



关于江苏伟康洁婧医疗器械股份有限公司 申请首次公开发行股票并在创业板上市的 审核中心意见落实函有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2022]6271 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2022 年 8 月 5 日出具的《关于江苏伟康洁婧医疗器械股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕010785 号）（以下简称落实函）的要求，我们作为江苏伟康洁婧医疗器械股份有限公司（以下简称公司或伟康医疗或发行人）首次公开发行股票的申报会计师，对落实函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就落实函有关财务问题回复如下：

问题 2. 关于审计截止日后财务数据

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 2022 年 1-6 月，剔除医用口罩业务影响后，公司实现营业收入 12,268.16 万元、同比增长 21.94%，实现净利润 3,619.94 万元、同比增长 52.48%，实现扣非后归母净利润 3,203.29 万元、同比增长 45.52%，收入上升主要系 2022 年 1-6 月，公司外销客户 Medline 收入同比增加 2,386.74 万元。

(2) 2022 年 1-6 月，公司对 Cardinal 销售收入同比减少 759.05 万元。

(3) 报告期内，剔除口罩业务后，外销客户 Cardinal、Medline 合计收入占公司外销收入的比例在 60%以上。公司向境外客户 Medline 和 Cardinal 的销售内容、销售收入及境外收入占比情况如下：

单位：万元，%

项目	主要产品	2021 年		2020 年		2019 年	
		销售收入	收入占比 【注 1】	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比
Cardinal	吸引管	3,913.41	36.32	5,423.55	51.10	7,079.18	50.57
Medline	吸引管；输氧面罩、氧气连接管、引流袋等其他产品【注 2】	2,948.17	27.37	1,037.67	9.78	2,683.69	19.17
合计		6,861.58	63.69	6,461.22	60.87	9,762.87	69.75

注 1：收入占比指该客户收入占境外收入的比例；

注 2：公司向 Medline 销售的产品主要为吸引管，报告期内吸引管收入占对其整体收入的 95%以上。

请发行人：

(1)说明 2022 年 1-6 月，发行人对外销客户 Medline 销售收入大幅上升、对 Cardinal 销售收入同比减少的原因和合理性，和下游客户相关业务规模的匹配性；

(2)说明发行人对外销客户 Cardinal、Medline 的在手订单、应收账款账期及回款情况、毛利率波动情况；

(3)结合发行人对外销客户 Cardinal、Medline 的供货份额、产品交货速度、产品定价等因素，说明报告期内发行人对 Cardinal 的销售逐年下滑、对 Medline 的销售波动较大的原因和合理性，发行人和外销客户 Cardinal、Medline 的合作稳定性和可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

(一)说明 2022 年 1-6 月，发行人对外销客户 Medline 销售收入大幅上升、对 Cardinal 销售收入同比减少的原因和合理性，和下游客户相关业务规模的匹配性

1. 2022 年 1-6 月，发行人对外销客户 Medline 销售收入大幅上升、对 Cardinal 销售收入同比减少的原因和合理性

2022 年 1-6 月，公司对 Medline 收入同比增加 2,386.74 万元，销售收入大幅上升的原因主要为：

(1)2021 年上半年，受美国疫情形势依然严峻、海运费持续上涨、公司就原材

料价格上涨与 Medline 开展调价谈判的影响,使得上年同期 Medline 外销收入规模相对较低;

(2)Medline、Cardinal 同为美国地区客户,在美国吸引管市场均占据重要的市场地位。其中,Cardinal 吸引管产品主打高端定位、单价相对较高,Medline 吸引管产品定位相对普通、单价相对较低,两者具有一定的错位竞争和此消彼长的关系。2021 年下半年以来,Cardinal 吸引管产品受包材供应紧张、居民消费水平下降等因素的影响,市场份额有所下降,Medline 吸引管产品市场份额相应上升,采购需求增加;

(3)随着美国疫情形势稳定、海运费上涨趋势放缓和价格谈判落定,2021 年四季度以来 Medline 订单增长明显,2021 年四季度公司累计取得 Medline 订单 452.39 万美元;2022 年 1-6 月 Medline 销售收入约 2,000 万元对应 2021 年四季度订单;

(4)2022 年 1-6 月,Medline 订单金额为 136.82 万美元,较去年同期增加 37.53%,呈持续回升态势。

2022 年 1-6 月,公司对 Cardinal 销售收入同比减少 759.05 万元,销售收入同比减少的原因主要系:

(1)Cardinal 的吸引管产品主打高端定位,价格相对较高,受疫情反复、居民消费水平下降的影响,美国地区医院短期内相应增加了对定位相对普通的 Medline 等吸引管产品的采购需求;

(2)Cardinal 的吸引管产品包材指定采用杜邦公司的特卫强涂胶纸,生产基地主要位于欧美地区。2021 年下半年以来,其产能受到疫情反复影响,且更多用于防疫物资包装,使得 Cardinal 吸引管产品出现涂胶纸供应紧张的局面。截至本专项说明出具日,公司已通过与 Cardinal 协商沟通,寻找并确定其他境内供应货源,化解上述包材供应紧张的局面。2022 年 6 月,Cardinal 单月订单金额近 100 万美元,2022 年订单量呈逐步恢复态势。

此外,Cardinal、Medline 在备货周期、对未来海运费变动趋势的判断等方面

存在的差异，亦会影响其短期订单下达情况。

综上，2022年1-6月，公司对外销客户Medline销售收入大幅上升、对Cardinal销售收入同比减少具有商业合理性，不存在异常情形。

2. 和下游客户相关业务规模的匹配性

根据 Medical Design & Outsourcing 发布的 2020 年及 2021 年全球医疗器械公司百强榜，2021 年，Cardinal 和 Medline 医疗器械领域的销售收入分别约为 167 亿美元和 175 亿美元，较 2020 年同比分别增长约 8%和 26%，Medline 上升幅度更高。2022 年 1-6 月，Cardinal 医疗器械领域收入约 77 亿美元，同比下降约 9%，Medline 系非上市公司，未披露相关数据。

由于Cardinal和Medline医疗器械领域销售收入涵盖其众多产品类别(包括受益于疫情的医用口罩、注射类、医用手套等产品)，且未披露吸引管等细分产品的收入变动情况，公司对Cardinal、Medline销售收入的变动与其医疗器械领域整体业务规模变动不完全具备可比性。

(二)说明发行人对外销客户Cardinal、Medline的在手订单、应收账款账期及回款情况、毛利率波动情况

1. Cardinal、Medline 的在手订单情况

截至 2022 年 6 月 30 日，Cardinal 的在手订单为 120.37 万美元，较去年同期增加 70.08 万美元，主要是由于公司积极协调 Cardinal 产品包材紧张问题并取得进展，Cardinal 的订单量逐步回升，2022 年 6 月，Cardinal 单月订单金额近 100 万美元。

截至 2022 年 6 月 30 日，Medline 的在手订单为 20.52 万美元，在手订单金额相对较低，较去年同期未有明显变化，主要是由于：2022 年 5、6 月份，因原材料价格回落、美元兑人民币汇率上升，Medline 与公司协商价格下调事宜，短期内下达订单量较少。截至本专项说明出具日，公司综合考虑当期原材料采购价格、汇率变动等因素后，与 Medline 就吸引管产品价格调整已形成一致意见，主要产品价格

下调幅度约 10%-15%。Medline 目前正在制定订单计划，订单需求将会恢复释放。鉴于本次价格下调幅度明显小于 2021 年度上调幅度，并结合原材料价格和汇率变动情况，本次议价结果预期不会对公司毛利率产生明显不利影响。

综上所述，公司对 Cardinal、Medline 的在手订单情况正常，不存在明显不利变化。

2. Cardinal、Medline 的应收账款账期及回款情况

报告期内，公司给予 Cardinal 75 天的信用期，给予 Medline 60 天的信用期。报告期内，上述应收账款信用政策未发生变化。

报告期各期末，Cardinal、Medline 的应收账款均已正常回款，回款周期与信用期不存在明显差异。

截至 2022 年 7 月 31 日，Cardinal、Medline 于 2022 年 6 月末的应收账款账期及期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	信用期	应收账款余额			期后回款 金额	期后回款 占比
			2 个月以内	2-3 个月	合计		
1	Cardinal	75 天	232.52	62.38	294.90	151.73	51.45%
2	Medline	60 天	919.92	109.44	1,029.35	340.21	33.05%
合计			1,152.43	171.82	1,324.25	491.94	37.15%

2022 年 6 月 30 日，Cardinal 和 Medline 的应收账款余额分别为 294.90 万元和 1,029.35 万元，截至 2022 年 7 月 31 日的期后回款比例分别为 51.45%和 33.05%。

截至 2022 年 6 月 30 日，受客户付款银行系统故障影响，Medline 部分应收账款出现逾期，逾期金额为 109.44 万元，截至 2022 年 7 月 31 日，该等逾期款项已全部收回。

3. Cardinal、Medline 的毛利率波动情况

2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，Cardinal、Medline 的毛利率波动情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
Cardinal	41.16%	36.02%	32.82%	34.84%
Medline	45.50%	26.31%	30.01%	22.80%

注：毛利率已剔除运费影响；2022 年 1-6 月数据未经审计。

(1) Cardinal 毛利率波动分析

2020 年，Cardinal 的毛利率较 2019 年减少 2.02 个百分点，未有明显变化，主要系受产品包材更换、价格有所下调的影响；

2021 年，Cardinal 的毛利率较 2020 年增加 3.20 个百分点，主要是由于：① 由于原材料价格上涨，经双方协商达成一致，公司于当年 4 月、10 月分别对 Cardinal 上调吸引管销售单价，上调幅度分别在 10%左右和 10%-15%左右，相关产品的毛利率同比增加 3 至 9 个百分点；② Cardinal 当期 1.8 米产品收入占比由 30.64%上升至 55.53%，3 米和 3.6 米产品收入占比由 51.44%下降至 20.56%，1.8 米产品的毛利率水平低于 3 米和 3.6 米产品，部分抵消了调价对于毛利率的影响。

2022 年 1-6 月，Cardinal 的毛利率较 2021 年增加 5.14 个百分点，主要是由于：受 2021 年价格上调的影响，当期 Cardinal 吸引管平均单价较 2021 年上升约 10%，而单位成本未有明显变化。

(2) Medline 毛利率波动分析

2020 年，Medline 毛利率较 2019 年增加 7.21 个百分点，主要是受树脂粉、DOP 的材料采购价格较 2019 年分别下降 5.33%和 12.28%的影响；

2021 年，Medline 毛利率较 2020 年下降 3.70 个百分点，主要是由于：①树脂粉、DOP 价格自 2020 年 11 月起明显上涨，2021 年 Medline 吸引管产品的单位成本同比上升 17.92%；②2021 年以来，经双方协商达成一致，公司陆续对 Medline 上调部分型号吸引管销售单价，主要型号的吸引管产品平均单价上升幅度在 15%-30%左右，一定程度上抵消了材料价格上涨的影响；③2020 年 5 月以来，美元兑人民币汇率持续下滑，从 2020 年 5 月高点 7.17 下滑至 2021 年 12 月的低点 6.34，下

滑幅度在 10%左右，降低了 Medline 吸引管产品单价上调影响。

2022 年 1-6 月，Medline 毛利率较 2021 年增加 19.19 个百分点，主要是由于：
①受 2021 年价格上调及人民币兑美元汇率上升的影响，当期 Medline 吸引管产品的平均单价较 2021 年上升约 25%，增幅较大；②原材料树脂粉、DOP 采购价格较 2021 年分别下降约 7%和 10%，产品成本有所降低。

综上所述，报告期各期及 2022 年 1-6 月，Cardinal、Medline 的毛利率水平不存在异常波动情形。

(三)结合发行人对外销客户 Cardinal、Medline 的供货份额、产品交货速度、产品定价等因素，说明报告期内发行人对 Cardinal 的销售逐年下滑、对 Medline 的销售波动较大的原因和合理性，发行人和外销客户 Cardinal、Medline 的合作稳定性和可持续性

1. 发行人对外销客户 Cardinal、Medline 的供货份额

发行人系外销客户 Cardinal、Medline 吸引管产品的主要境内供应商之一：

Cardinal 出于商业保密等因素未能向公司提供公司占其吸引管采购的具体供货份额；根据公司调研了解，报告期内公司占 Cardinal 吸引管产品的境内供货份额约在 30%-40%左右。

根据我们对 Medline 境内办事处访谈，报告期内公司占 Medline 吸引管产品的境内供货份额约在 20%-30%左右。

报告期内，公司对外销客户 Cardinal、Medline 的供货份额未发生明显不利变化。

2. 发行人对外销客户 Cardinal、Medline 的产品交货速度

报告期各期，公司对 Cardinal、Medline 的产品交货速度情况如下：

单位：%

项目	生产发货周期 【注】	发货金额占对应客户当期发货总金额的占比		
		2021 年	2020 年	2019 年
Cardinal	1 个月以内	25.71	22.62	17.55
	1-2 个月	60.51	67.21	64.50
	2-3 个月	12.96	9.84	17.43
	3 个月以上	0.81	0.33	0.52
	合计	100.00	100.00	100.00
Medline	1 个月以内	15.28	0.13	1.51
	1-2 个月	55.72	66.07	47.39
	2-3 个月	21.66	26.69	30.77
	3 个月以上	7.34	7.11	20.33
	合计	100.00	100.00	100.00

注：发货周期为产品出库时间与客户下单时间的间隔。

由上表可见，报告期内，公司对 Cardinal 的交货速度相对较快，订单大多在 2 个月内即完成生产发货；受客户海运货柜预订时间差异等因素的影响，公司对 Medline 的交货速度相对较慢，生产发货周期大多在 1 个月以上。

各年春节假期前下达订单的生产交货周期一般更长。报告期内，Cardinal 发货周期在 2 个月以上的金额占比、Medline 发货周期在 3 个月以上的金额占比的波动，主要系受春节假期前订单规模变动的影响。

报告期内，公司对 Cardinal、Medline 的交货速度未发生明显不利变化，Cardinal、Medline 下达订单均能够在较短期间内实现收入。

3. 发行人对外销客户 Cardinal、Medline 的产品定价

报告期内，公司与 Cardinal、Medline 采取成本加成定价政策，综合考虑原材料价格、制造费用、人工成本等因素，并结合结算方式、美元、欧元兑人民币的汇率水平波动情况、客户资源和所处区域市场情况等，由双方协商确定产品价格。

2019 年以来，公司对 Cardinal、Medline 的主要调价情况如下：

客户	调价时间	主要产品	调价幅度	调价原因
Cardinal	2019 年 7 月	所有型号吸引管	下调 5%左右	包装材料型号更换
	2021 年 4 月	所有型号吸引管	上调 10%左右	原材料价格上涨
	2021 年 10 月	所有型号吸引管	上调 10%-15%左右	
	2022 年 6 月	所有型号吸引管	上调 5%-9%左右	包装材料价格上涨
Medline	2019 年 9 月	所有型号吸引管	下调 2%左右	汇率波动
	2020 年 7 月	所有型号吸引管	下调 5%-8%左右	客户主动议价，商业谈判
	2021 年 1-4 月	所有型号吸引管	上调 20%-30%左右	原材料价格上涨
	2021 年 8 月	部分型号吸引管	上调 15%左右	
	2021 年 10 月	部分型号吸引管	上调 25%-45%左右	
	2021 年 12 月	部分型号吸引管	下调 3%-6%左右	2021 年 11 月-12 月，PVC、DOP 价格下降
	2022 年 8 月	所有型号吸引管	下调 10%-15%左右	汇率波动以及原材料价格下降

报告期各期，公司直接出口主要客户的实际毛利率与其主要产品的加成毛利率情况如下：

客户名称	2021 年			2020 年			2019 年		
	加成毛利率①	实际毛利率②	差异=②-①	加成毛利率①	实际毛利率②	差异=②-①	加成毛利率①	实际毛利率②	差异=②-①
Cardinal	35%	36.02%	1.02%	35%	32.82%	-2.18%	35%	34.84%	-0.16%
Medline	25%	26.31%	1.31%	25%	30.01%	5.01%	25%	22.80%	-2.20%

注：加成毛利率系公司结合历史销售情况、市场竞争情况等因素，经市场调研后制定的主要型号产品的内部加成率，公司根据加成毛利率计算对客户的参考价格，以此为基础并结合客户报价情况，与客户协商确定产品实际销售价格。

Medline 主要产品（吸引管）的加成毛利率相对较低，主要是由于公司对 Medline 销售的产品定位相对普通，且基于双方合作经验，Medline 的谈判目标价格相对较低。

报告期内，Cardinal 的加成毛利率与实际毛利率不存在明显差异，Medline 2020 年实际毛利率高于加成毛利率 5.01 个百分点，主要是由于当年原材料树脂粉、DOP 的采购价格较 2019 年分别下降 5.33%和 12.28%，降幅较大，而公司与 Medline

的产品价格下调发生于7月，下半年订单金额相对较少，且订单通常有1-3个月的交货期，调价对于当年毛利率影响有限。

4. 发行人对 Cardinal 的销售逐年下滑、对 Medline 的销售波动较大的原因和合理性

报告期内，公司向境外客户 Medline 和 Cardinal 的销售收入及占境外收入比例情况如下：

单位：万元，%

项目	主要产品	2021 年		2020 年		2019 年	
		销售收入	收入占比 【注 1】	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比
Cardinal	吸引管	3,913.41	36.32	5,423.55	51.10	7,079.18	50.57
Medline	吸引管；输氧面罩、 氧气连接管、引流袋 等其他产品【注 2】	2,948.17	27.37	1,037.67	9.78	2,683.69	19.17
合计		6,861.58	63.69	6,461.22	60.87	9,762.87	69.75

注 1：收入占比指该客户收入占境外收入的比例，已剔除医用口罩影响；

注 2：公司向 Medline 销售的产品主要为吸引管，报告期内吸引管收入占对其整体收入的 95%以上。

2020 年，公司对 Cardinal 和 Medline 的销售收入均同比下滑，主要系当年新冠疫情爆发，疫情严重期间美国医院大量暂停营业，Cardinal、Medline 等美国地区客户业务基本暂停。Medline 销售收入同比下滑幅度较多，主要是由于当年 5、6 月份，公司与 Medline 在协商沟通价格下调事宜，订单金额较少。

2021 年，公司对 Cardinal 的销售收入同比下滑，对 Medline 的销售收入同比上升，主要是由于：

(1) Cardinal、Medline 均向公司采购吸引管产品，两者在美国市场具有一定的竞争关系，但两者产品的市场定位存在一定差异：Cardinal 的吸引管产品主打高端定位、单价相对较高，Medline 的吸引管产品定位相对普通、单价相对较低。受美国地区新冠疫情反复的影响，大量医疗资源被疫情挤占，美国地区医院的手术、诊疗服务受到较大影响，且经济形势、居民消费水平亦受到较大影响，使得医院短

期内相应增加了对定位相对普通的 Medline 吸引管产品的采购需求。

(2) Cardinal 的吸引管产品定位相对高端，其包材指定采用杜邦公司的特卫强 (Tyvek) 涂胶纸，具有抗菌效果好、透气性高、不易破损、安全防护效果高等优点，其生产基地主要位于欧美地区。2021 年下半年以来，其产能受到疫情反复影响，且更多用于防疫物资包装，使得 Cardinal 吸引管产品出现涂胶纸供应紧张的局面。截至本专项说明出具日，公司已通过与 Cardinal 协商沟通，寻找并确定其他境内供应货源，化解上述包材供应紧张的局面。

(3) 随着美国疫情形势稳定、海运费上涨趋势放缓，下游需求逐步恢复，以及公司与 Medline 价格谈判落定，2021 年 9 月起，Medline 订单量开始明显回升；由于 Cardinal、Medline 在库存备货情况、对未来海运费变动趋势的判断等方面存在差异，Cardinal 短期内的订单变动情况与 Medline 存在一定差异，2022 年以来 Cardinal 订单量呈逐步恢复态势。

(4) 2021 年，公司交货周期未有重大变化。在产品定价方面，由于原材料价格上涨，2021 年公司陆续上调了对 Cardinal、Medline 的销售单价，Medline 调价幅度更高，一定程度上助推了 2021 年以来公司对 Medline 销售收入的增长。

(5) Cardinal、Medline 对于吸引管等低值医用耗材的内部定位存在一定差异：Cardinal 作为世界 500 强企业，包含低值医用耗材在内的医疗器械板块收入仅占其整体收入的 10% 左右，医药板块收入占比在 90% 左右；而 Medline 的主营业务则以低值医用耗材为主，更加重视低值医用耗材市场的拓展。

综上所述，报告期内公司对 Cardinal 的销售逐年下滑、对 Medline 的销售波动较大，具有商业合理性，符合公司实际经营情况。

5. 发行人和外销客户 Cardinal、Medline 的合作稳定性和可持续性

(1) Cardinal、Medline 系全球医疗器械前十强品牌运营商，供应商准入门槛较高、稳定合作预期较强

公司是国内少数进入 Cardinal、Medline 等全球医疗器械前十强品牌运营商供

应链体系的医用高分子导管类供应商之一，具体情况如下：

名称	国家或地区	开始合作时间【注】	基本情况	主要销售产品	对应产品的境内主要供应商
Cardinal	美国	2013 年	成立于 1979 年，是一家全球性综合医疗服务提供商与产品生产商。2021 年，位列《财富》世界 500 强榜单第 30 位，Medical Design & Outsourcing 发布的 2021 年全球医疗器械公司百强榜第 8 位。	吸引管	公司、维力医疗
Medline	美国	2012 年	成立于 1966 年，是美国最大的私人医疗用品制造商和分销商。位列 Medical Design & Outsourcing 发布的 2021 年全球医疗器械公司百强榜第 6 位。	吸引管	公司、苏州市晶乐高分子医疗器械有限公司

注：伟康医疗成立于 2012 年，Medline 于公司成立之前已与苏州新区伟康医疗器械厂(成立于 1997 年)于 2007 年开始合作。

由于医用耗材的使用关系到患者生命健康，且 Cardinal、Medline 作为全球医疗器械品牌运营商龙头企业，对其合格供应商设立了较高的准入门槛和评审标准。国内医疗器械厂商须严格满足其质量体系要求和供货能力要求，并通过现场审核、产品验证、FDA 备案或列名等一系列前置程序，方能成为其合格供应商并实现已验证产品的量产供应，前后一般需耗用一年以上乃至更长时间。

鉴于甄选合格供应商的审核过程以及后续磨合需要消耗大量的时间成本和人力成本，同时为保证产品质量的可靠性、生产供货的连续性，国际知名医疗器械品牌运营商一般不会轻易更换供应商，公司被替代的可能性较低。

公司凭借优越的产品质量、可靠的供货能力和良好的品牌声誉，与 Cardinal、Medline 建立了长期、稳定的良好合作关系，在其供应链体系中占据了良好的市场竞争地位，报告期内对其供货份额未发生明显不利变化。报告期内，剔除医用口罩业务影响后，Cardinal、Medline 合计收入占公司外销收入的比例在 60%以上，为公司的境外收入来源提供了稳定保障。

此外，根据我们对其访谈情况，上述客户与公司具有较强的稳定合作预期。

(2)Cardinal、Medline 同为美国地区客户，随着境外疫情形势、海运费上涨态势逐渐平稳，美国地区市场需求逐步恢复

Cardinal、Medline 同为美国地区客户，在美国吸引管市场均占据重要的市场地位。其中，Cardinal 吸引管产品主打高端定位、单价相对较高，Medline 吸引管

产品定位相对普通、单价相对较低，两者具有一定的错位竞争和此消彼长的关系。

随着境外疫情形势、海运费上涨态势逐渐平稳，美国地区市场需求正逐步恢复。2021 年和 2022 年 1-6 月，公司对 Cardinal、Medline 合计收入分别同比上升 6.20% 和 70.76%。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司对 Cardinal、Medline 的在手订单合计金额 140.89 万美元，同比增长 86.72%。

(3) 其他影响 Cardinal、Medline 收入变动的不利因素已逐步消除

2021 年下半年以来，Cardinal 吸引管产品曾面临涂胶纸供应紧张的局面。截至本专项说明出具日，公司已通过与 Cardinal 协商沟通，寻找并确定其他境内供应货源，化解上述包材供应紧张的局面。

2022 年 5、6 月份，因原材料价格回落、美元兑人民币汇率上升，Medline 与公司协商价格下调事宜，短期内下达订单量较少。截至本专项说明出具日，公司综合考虑当期原材料采购价格、汇率变动等因素后，与 Medline 就吸引管产品价格调整已形成一致意见，主要产品价格下调幅度约 10%-15%。Medline 目前正在制定订单计划，订单需求将会恢复释放。鉴于本次价格下调幅度明显小于 2021 年度上调幅度，并结合原材料价格和汇率变动情况，本次议价结果预期不会对公司毛利率产生明显不利影响。

综上所述，公司和外销客户 Cardinal、Medline 的合作具有稳定性和可持续性。

(四) 中介机构核查程序及意见

1. 核查过程

我们履行了以下核查程序：

(1) 取得 Cardinal、Medline 等境外主要客户海外资信报告，并通过公开信息查询其海外竞争地位、业绩变动情况等信息，访谈发行人财务负责人及业务负责人，了解发行人对 Cardinal、Medline 收入、毛利率变动的原因及合理性，以及对 Cardinal、Medline 的供货份额、产品交货速度、产品定价、合作稳定性和可持续

性等情况；

(2)取得 Cardinal、Medline2022 年 6 月 30 日的在手订单、应收账款明细，检查在手订单样本及应收款项期后回款情况；

(3)对 Cardinal、Medline 的毛利率进行复核，分析毛利率变动的的原因及合理性；

(4)走访 Cardinal、Medline 境内办事处，了解发行人对其供货份额、持续合作预期等情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1)2022 年 1-6 月，发行人对外销客户 Medline 销售收入大幅上升、对 Cardinal 销售收入同比减少具有商业合理性，不存在异常情形；

(2)截至 2022 年 6 月 30 日，Cardinal、Medline 的在手订单情况正常，未发生明显不利变化；Cardinal、Medline 的信用期分别为 75 天和 60 天，截至本专项说明出具日，应收账款回款正常，未出现大额逾期情况；报告期内，Cardinal、Medline 的毛利率不存在明显异常波动；

(3)报告期内发行人对 Cardinal 的销售逐年下滑、对 Medline 的销售波动较大，主要系受疫情形势、海运费上涨、Cardinal 和 Medline 各自市场份额变化及在备货周期、对未来海运费变动趋势判断等方面的差异的影响，具有合理性；公司和 Cardinal、Medline 的合作具有稳定性和可持续性。

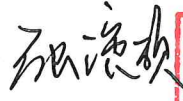
专此说明，请予审核。

(此页无正文)

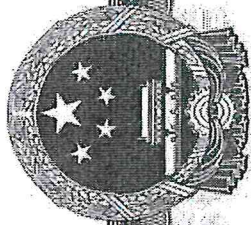


中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

报告日期: 2022年8月14日



营业执照

统一社会信用代码

91330000087374063A (1/1)

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



(副本)

名称 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 余强

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其它业务。(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)

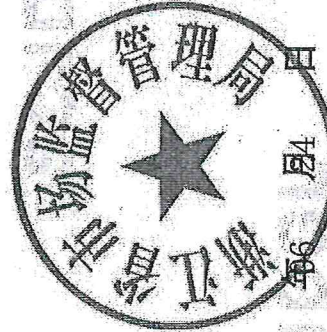


成立日期 2013年12月19日

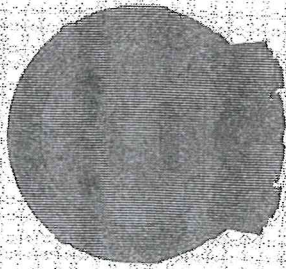
合伙期限 2013年12月19日至长期

主要经营场所 浙江省杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室

登记机关



2022年6月4日



会计师事务所

执业证书

名称：

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：

余强

主任会计师：

经营场所：

杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室

组织形式：

特殊普通合伙

执业证书编号：

33000014

批准执业文号：

浙财会〔2013〕54号

批准执业日期：

2013年12月4日

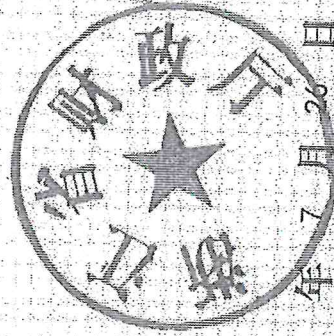


证书序号: 0015241

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》。

发证机关：



中华人民共和国财政部制

年度检验登记

年度检验登记

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

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



年 月 日

日



姓名 孔令江
Full name
性 别 男
Sex
出生日期 1978-09-09
Date of birth
工作单位 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
Working unit
身份证号码 413028197809090934
Identity card No.

年度检验登记

年度检验登记

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

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



年 月 日

年 月 日

证书编号: 330000191811
No. of Certificate
批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2007 年 04 月 04 日
Date of Issuance



日

年度检验登记

年度检验登记

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

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



年
月
日

年
月
日



姓名: _____
Full name: _____
性别: _____
Sex: _____
出生日期: _____
Date of birth: _____
工作单位: 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
Working unit: _____
身份证号码: 43100219880831241X
Identity card No.: _____

年度检验登记

年度检验登记

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

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



年
月
日

年
月
日

证书编号:
No. of Certificate 330000144832

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs 浙江省注册会计师协会
发证日期:
Date of Issuance 2015年10月08日



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

年度检验登记

20170101



姓名 张寅硕
 Full name 张寅硕
 性别 男
 Sex 男
 出生日期 1984-07-03
 Date of birth 1984-07-03
 工作单位 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
 Working unit 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
 身份证号码 371322198407034938
 Identity card No. 371322198407034938



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: 330000140407
 No. of Certificate

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

发证日期: 2021 年 04 月 06 日
 Date of Issuance /y /m /d



/y /m /d