

广发证券股份有限公司

关于

江苏爱朋医疗科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

之

发行保荐书



二零一八年九月

声 明

广发证券股份有限公司及具体负责本次证券发行项目的保荐代表人已根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐书，并保证本发行保荐书及其附件的真实性、准确性和完整性。

第一节 本次证券发行基本情况

一、本次证券发行的保荐机构

广发证券股份有限公司（以下简称“本保荐机构”）

二、本次证券发行的保荐机构工作人员情况

1、负责本次证券发行的保荐代表人姓名及其执业情况

李宗贵先生：保荐代表人，管理学硕士，广发证券投资银行部高级经理。曾参与四方冷链、如通股份、正海生物等公司的改制辅导与首次公开发行上市工作，恒顺醋业、林洋能源、奥特佳等公司的定向增发或资产重组工作，具有扎实的资本市场理论基础与丰富的投资银行业务经验。

钟得安先生：保荐代表人，双学士，广发证券投资银行部高级经理。曾参与新国都、捷成股份、音飞股份、四方冷链、启迪设计等多家企业改制辅导与首次公开发行上市工作，恒顺醋业、林洋能源、天晟新材的定向增发或资产重组工作，具有扎实的资本市场理论基础与丰富的投资银行业务经验。

2、本次证券发行的项目协办人姓名及其执业情况

刘一为先生：经济学硕士，广发证券投资银行部高级经理。曾参与梦百合、电工合金、灵亨信息等公司的改制辅导与首次公开发行上市工作，具有扎实的资本市场理论基础与丰富的投资银行业务经验。

3、其他项目组成员姓名及其执业情况

李晓玉女士：管理学硕士，广发证券投资银行部高级经理。曾参与华脉股份、隆盛科技、如通股份、正海生物等公司的改制辅导工作与首次公开发行上市工作，具有扎实的资本市场理论基础与丰富的投资银行业务经验。

崔亮先生：金融学硕士，广发证券投资银行部高级经理。曾参与苏利股份、振江股份、华脉股份等企业的改制辅导工作与首次公开发行上市工作，具有扎实的资本市场理论基础与丰富的投资银行业务经验。

三、发行人基本情况

1、发行人名称：江苏爱朋医疗科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“爱朋医疗”、“股份公司”）

2、注册地址：如东县经济开发区永通大道东侧

3、成立时间：2001年10月30日（2016年5月24日变更为股份公司）

4、联系电话：0513-80158003

5、传 真： 0513-80158003

6、电子邮箱：apon@apon.com.cn

7、经营范围：三类 6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具、二类 6864 医用卫生材料及敷料、6870 软件生产；医疗器械（按《医疗器械经营企业许可证》核定的范围和期限经营）、电脑设备销售；日用品生产、销售；软件开发、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定公司经营或者禁止进出口的除外）；医疗器械的技术服务、技术咨询、市场调研服务。（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）

8、本次证券发行类型：首次公开发行人民币普通股。

四、本次证券发行的保荐机构与发行人的关联关系

本保荐机构与发行人之间不存在下列任何情形：

- 1、保荐机构及其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。
- 2、发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。
- 3、保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职等情况。
- 4、保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况。

五、保荐机构内部审核程序和内核意见

1、内部审核程序

为保证项目质量，将运作规范、具有发展前景、符合法定要求的企业保荐上市，本保荐机构实行项目流程管理，在项目立项、内核等环节进行严格把关，控制项目风险。本保荐机构制订了《证券发行上市保荐业务尽职调查规定》、《投资银行业务立项审核工作规定》、《投资银行业务内核工作规定》等内部制度对内部审核程序予以具体规范。

2、内核小组意见

本公司关于爱朋医疗首次公开发行股票项目内核会议于 2017 年 5 月 26 日召开，2017 年 5 月 31 日内核委员投票表决通过。本次内核会议认为：发行人符合首次公开发行股票条件，股票发行申请文件符合有关法律法规要求，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，不存在影响本次发行和上市的重大法律和政策障碍，同意上报贵会核准。

第二节 保荐机构的承诺事项

一、本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对

发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市，根据发行人的委托，本机构组织编制了本次申请文件，并据此出具本证券发行保荐书。

二、本保荐机构已按照中国证监会的有关规定对发行人进行了充分的尽职调查，并对本次发行申请文件进行了审慎核查，本保荐机构承诺：

1、有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

2、有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

3、有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

4、有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

5、保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

6、保证发行保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

7、保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

8、自愿接受中国证监会依法采取的监管措施；

9、中国证监会规定的其他事项。

三、保荐机构及负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人特别承诺

1、本保荐机构与发行人之间不存在关联关系；

2、本机构及负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人未通过本次证券发行保荐业务谋取任何不正当利益；

3、负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人及其配偶未以任何名义或者方式持有发行人的股份。

第三节 保荐机构对本次证券发行的推荐意见

一、本保荐机构对本次证券发行的推荐结论

本保荐机构认为：发行人是专业从事疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械产品研发、生产及销售的高新技术企业，在同行业中具有较强的竞争实力，发展潜力和前景良好，具备了《公司法》、《证券法》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》等法律、法规规定的首次公开发行股票的条件。通过辅导，发行人健全了法人治理结构，完善了发行人的规范运作，并在业务、资产、人员、财务和机构方面与关联方分开，形成了独立的生产经营体系。本次发行募集资金投资项目进行了充分的市场调研可行性论证，项目致力于优化产品结构，提高产业链核心竞争力，强化自主创新能力。项目实施后有利于提高核心竞争力，实现发行人可持续发展，与发行人现有生产经营规模、财务状况和管理能力等相适应。因此同意保荐发行人申请首次公开发行股票并在创业板上市。

二、本次证券发行所履行的程序

1、发行人股东大会已依法定程序作出批准本次发行的决议。

发行人已按照其《公司章程》、《公司法》、《证券法》和中国证监会发布的规范性文件的相关规定由股东大会批准了本次发行。

发行人第一届董事会第四次会议及发行人 2017 年第一次临时股东大会审议通过了本次发行的相关决议：《关于江苏爱朋医疗科技股份有限公司申请首次公开发行人民币普通股票（A 股）并在创业板上市之方案的议案》、《关于授权董事会办理江苏爱朋医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市有关事宜的议案》、《关于江苏爱朋医疗科技股份有限公司公开发行股票前公司滚存未分配利润分配方案的议案》、《关于江苏爱朋医疗科技股份有限公司首次公开发

行人民币普通股股票并在创业板上市募集资金投资项目及可行性的议案》、《关于江苏爱朋医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市后三年内稳定股价的议案》、《关于江苏爱朋医疗科技股份有限公司就首次公开发行股票并在创业板上市事宜出具有关承诺并提出相应约束措施的议案》、《江苏爱朋医疗科技股份有限公司关于填补被摊薄即期回报的措施及承诺的议案》、《关于制定〈江苏爱朋医疗科技股份有限公司章程（草案）〉的议案》、《关于制定〈江苏爱朋医疗科技股份有限公司上市后三年股东未来分红回报规则〉的议案》、《关于审议〈江苏爱朋医疗科技股份有限公司募集资金管理制度（草案）〉的议案》等。

2、根据有关法律、法规、规范性文件以及《公司章程》等规定，上述决议的内容合法有效。

发行方案经董事会、股东大会决议通过，其授权程序符合《公司法》第三十七条、第四十六条、第九十九条、第一百三十三条的规定，其内容符合《公司法》第一百二十六条、《证券法》第五十条、《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》第二十二条的规定。

3、发行人股东大会授权董事会办理本次首次公开发行人民币普通股股票的相关事宜，授权范围及程序合法有效。

4、根据《证券法》第十三条、《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》第二十三条的规定，发行人本次发行尚须向中国证监会申报，经中国证监会核准。

5、根据《证券法》第四十八条的规定，发行人经中国证监会核准后申请上市交易尚须证券交易所审核同意。

三、本次证券发行的合规性

1、本保荐机构依据《证券法》，对发行人符合发行条件进行逐项核查，认为：

(1) 经核查，发行人已经按照《公司法》及《公司章程》的规定，设立股东大会、董事会、监事会、总经理及有关的经营机构，具有健全的法人治理结构。

发行人已制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事制度》、《关联交易管理办法》、《对外担保制度》、《对外投资制度》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《董事会审计委员会实施细则》、《董事会提名委员会实施细则》、《董事会薪酬与考核委员会实施细则》、《董事会战略委员会工作制度》、《内部审计制度》等一系列规章制度，并能够有效落实、执行上述制度。

发行人建立健全了各部门的管理制度，股东大会、董事会、监事会、总经理按照《公司法》、《公司章程》及发行人各项工作制度的规定，履行各自的权利和义务，发行人重大经营决策、投资决策及重要财务决策均按照《公司章程》规定的程序与规则进行。因此，发行人具备健全且运行良好的组织机构，符合《证券法》第十三条第一款第（一）项的规定。

（2）根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的标准无保留意见的《审计报告》（天健审〔2018〕7848号），发行人2015年、2016年、2017年、2018年1-6月实现的归属于母公司普通股股东的净利润分别为2,889.89万元、4,770.33万元、5,792.15万元及3,328.72万元。报告期内，发行人资产质量良好、资产负债结构合理、现金流量正常，具有持续盈利能力，财务状况良好，符合《证券法》第十三条第一款第（二）项的规定。

（3）根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的标准无保留意见的《审计报告》（天健审〔2018〕7848号）及有关政府部门出具的证明文件并经本保荐机构适当核查，发行人最近三年财务会计文件无虚假，无重大违法行为，符合《证券法》第十三条第一款第（三）项、第五十条第一款第（四）项的规定。

（4）发行人本次发行前的股本总额为人民币6,060.00万元，符合《证券法》第五十条第一款第（二）项的规定。

（5）发行人本次发行前股份总数为6,060.00万元，依据发行人2017年第一次临时股东大会审议通过的《关于江苏爱朋医疗科技股份有限公司申请首次公开发行人民币普通股票（A股）并在创业板上市之方案的议案》，发行人拟首次公开发行股票数量不超过2,020.00万股，符合《证券法》第五十条第一款第（三）项的规定。

2、本保荐机构依据《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》，对发行人符合发行条件进行逐项核查，认为：

(1) 发行人的主体资格

1) 经过对发行人工商登记资料的核查，本保荐机构认为发行人是依法设立且合法存续的股份有限公司。

2) 经过对发行人工商营业执照历史情况的核查，发行人于 2016 年 5 月 24 日整体变更为股份有限公司，其前身南通爱普医疗器械有限公司于 2001 年 10 月 30 日成立，持续经营时间已在 3 年以上。

3) 根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的标准无保留意见的《审计报告》（天健审〔2018〕7848 号），发行人 2016 年、2017 年的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为 4,557.75 万元、5,552.79 万元，累计为 10,110.54 万元，超过人民币 1,000 万元。

4) 根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的标准无保留意见的《审计报告》（天健审〔2018〕7848 号），发行人最近一期末归属于母公司股东的净资产为 30,512.54 万元，不少于 2,000 万元，且不存在未弥补亏损。

5) 发行人发行前股本总额为 6,060.00 万元，本次发行后的股本总额超过 3,000 万元。

6) 经过对发行人历次验资报告及相关凭证资料的核查，本保荐机构认为发行人的注册资本已足额缴纳，发起人或者股东用作出资资产的财产权转移手续已办理完毕，发行人的主要资产不存在重大权属纠纷。

7) 发行人主营业务为疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械产品的研发、生产和销售，生产经营活动符合法律、行政法规和公司章程的规定。

经过对工商、税务、食品药品监督管理局、法院等发行人生产经营相关监管部门出具的证明等资料的核查，本保荐机构认为发行人生产经营符合国家法律法规的相关规定，符合国家产业政策及环境保护政策。

8) 发行人主营业务为疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械产品的研发、生产

和销售，经过对发行人历次董事会决议资料、工商登记资料等文件的核查，本保荐机构认为发行人最近两年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大变化，实际控制人没有发生变更。

9) 经过对发行人工商登记资料、重要业务合同等文件的核查，并结合对相关人员的访谈，本保荐机构认为发行人的股权清晰，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东持有的发行人股份不存在重大权属纠纷。

(2) 发行人的独立性

1) 经过对发行人各项资产产权权属资料的核查并结合现场实地考察，本保荐机构认为发行人的资产完整。发行人已经具备了与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营相关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权。

2) 经过对发行人三会资料、内部组织结构设置、生产经营业务流程等文件的审阅并结合现场实地考察，本保荐机构认为发行人拥有完整独立的研发、采购、生产、销售系统，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。

3) 经过对发行人三会资料的核查，并结合对发行人高管人员的访谈，本保荐机构认为发行人的人员独立。

发行人的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，且未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

4) 经过对发行人财务会计资料、开户凭证、税务登记资料等文件的核查：

①发行人具有独立的财务部门和独立的会计人员，并建立了独立的财务核算体系，制订有规范、独立的财务会计制度和财务管理制度；

②发行人独立在银行开设账户，基本存款账户开户行为中国农业银行如东县城南分理处 10710601040004620；

③发行人依法独立作出财务决策，不存在控股股东干预公司资金使用的情况；

④发行人依法独立纳税，持有南通市工商行政管理局核发的统一社会信用代码为 9132062372933999XT 号的《营业执照》。

综上所述，本保荐机构认为发行人的财务独立。发行人建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对控股子公司的财务管理制度；发行人未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户。

5) 经过对发行人机构设置情况的核查，并结合对相关高管人员的访谈，本保荐机构认为发行人的机构独立。发行人建立健全了内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。

6) 经过对发行人及其控股股东、实际控制人业务开展情况、财务资料的核查，并结合发行人控股股东、实际控制人出具的相关承诺，本保荐机构认为发行人的业务独立。发行人的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间未有同业竞争或者显失公平的关联交易。

7) 基于以上，本保荐机构认为，发行人在独立性方面没有严重缺陷。

(3) 发行人的规范运作

1) 发行人具有完善的公司治理结构，依法建立健全股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会秘书、审计委员会制度，相关机构和人员能够依法履行职责。

发行人建立健全股东投票计票制度，建立发行人与股东之间的多元化纠纷解决机制，切实保障投资者依法行使收益权、知情权、参与权、监督权、求偿权等股东权利。

2) 发行人会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，并由注册会计师出具无保留意见的审计报告。

3) 发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合

法合规和财务报告的可靠性，并由注册会计师出具无保留结论的内部控制鉴证报告。

4) 发行人的董事、监事和高级管理人员忠实、勤勉，具备法律、行政法规和规章规定的资格，且不存在下列情形：

①被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期的；

②最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者最近一年内受到证券交易所公开谴责的；

③因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见的。

5) 发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在下列情形：

①损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为；

②未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行证券，或者有关违法行为虽然发生在三年前，但目前仍处于持续状态的情形。

(4) 发行人募集资金运用

1) 发行人募集资金将投资于公司主营业务。募集资金具有明确用途，具体如下：

序号	项目名称	投资总额（万元）
1	产业基地升级建设项目	15,560.39
2	研发中心建设项目	13,318.30
3	营销网络建设项目	6,168.64
合计		35,047.33

2) 发行人募集资金数额和投资方向与发行人现有生产经营规模、财务状况、技术水平、管理能力及未来资本支出规划等相适应。

依据发行人股东大会通过的相关决议及募集资金运用的具体计划并经本保荐机构的适当核查，发行人募集资金运用符合《首次公开发行股票并在创业板上市

管理办法》的规定。

四、发行人劣势与主要风险的提示

（一）发行人存在的劣势

1、发展所需资金主要依靠自身积累

公司在经营过程中主要依靠股东投入、经营积累解决融资问题，在市场需求持续增加、公司不断开发新产品以及产品结构逐渐升级的迫切形势下，公司需要进一步增强产品研发能力，加强技术改造，提高工艺水平。同时，公司作为国内近年来快速成长起来的民族品牌，凭借核心产品良好的临床治疗效果和稳定的产品质量在麻醉科、疼痛科和耳鼻喉科等领域已经取得了良好的口碑和品牌影响力，但与国外大型公司产品相比，在销售渠道建设的完整性、品牌知名度和品牌影响力等方面，仍有一定差距，不利于公司的产品推广，需要大量资金进行推广。公司现行融资渠道难以满足快速发展的资金需求，限制了公司进一步扩大规模和长远发展。

2、产品结构需要进一步优化和丰富

随着经济的发展、人口的增长、社会老龄化程度的提高以及人们对疼痛管理的认识不断增强，疼痛管理领域用医疗器械以其独特的竞争优势持续快速发展，应用范围不断增加，但是短期内还难以满足市场需求。公司作为行业领先企业，始终注重把握国际前沿技术发展方向，结合公司研发技术力量将研发成果予以产业化，更好地满足疼痛患者需求，以持续造福社会。尽管公司在微电脑注药泵和鼻腔护理喷雾器等产品上具有较大的竞争优势和品牌影响力，但产品结构仍需要进一步优化，产品线需要进一步丰富，应用范围需要进一步拓宽。

（二）发行人面临的主要风险

针对发行人在生产经营与业务发展中所面临的风险，本保荐机构已敦促并会同发行人在其《招股说明书》中披露了发行人可能存在的风险因素，主要如下：

1、市场风险

(1) 市场竞争风险

随着社会对医疗服务需求的持续增长，疼痛管理和鼻腔护理领域用医疗器械已成为我国医疗卫生行业发展较快的领域之一，其良好的市场前景和经济回报将吸引众多竞争者加入该领域。目前，公司主要竞争对手企业规模相对较小，凭借着较强的研发实力和良好的品牌影响力，公司处于相对领先的市场地位。若公司未来在日趋激烈的市场竞争中，未能准确研判行业发展的市场动态及发展趋势，技术升级及业务模式创新不及时，新产品市场需求未达预期等，可能在日益激烈的市场竞争中面临因竞争优势减弱而导致经营业绩下降的风险。

(2) 市场开发风险

任何新产品研发成功后均需面临产品产业化、市场化和经营规模化等问题，而依照行业惯例，医疗器械相关产品的市场推广，除其本身的适用范围外，还主要取决于临床医生对该类产品的认知程度、使用习惯，以及产品是否能够通过医院或医院主管部门的招标获得进院销售资格等。

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。若公司未来新产品市场开发效果不佳、市场推广时机选择不当或经销商经营管理不善等，可能会对公司经营和盈利能力产生不利影响。

2、经营风险

(1) 产品质量风险

公司主要从事疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械产品的研发、生产和销售，主要产品均为 II 类、III 类医疗器械，其质量的稳定性直接关系到患者的健康和生命安全等切身利益，因此，公司的生产经营及产品质量受到国家重点监管。若未来公司因产品出现质量问题，患者提出产品责任索赔或因此发生法律诉讼、仲裁等，均有可能对公司的业务、经营、财务及声誉等方面造成不利影响。

（2）产品市场价格下降风险

根据国家食品药品监督管理总局发布的《医疗器械分类目录》，报告期内，公司所从事的疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械产品属于 II 类、III 类医疗器械，受到国家的重点监管。目前非营利性医疗机构的医疗器械通过招标集中采购的方式逐渐普及，加之我国医药卫生体制改革进一步深化和行业内市场竞争日益加剧，医疗器械相关产品的价格均通过不同方式由市场形成，未来存在产品价格下降的风险。若公司未来未能紧跟行业发展，持续进行技术创新和产品升级，保持行业领先地位，或国家相关政策和市场竞争环境发生重大变化，公司可能面临产品市场价格下降、毛利率下降的风险，对公司未来盈利能力产生不利影响。

（3）经销商管理风险

根据行业特点、产品特征和公司战略规划，公司采取经销为主的销售模式，市场营销工作围绕市场培育和渠道建设为核心开展。经销模式是医疗器械生产厂商普遍采用的销售模式，对提高产品市场推广效率、提高品牌和市场影响力具有积极作用。2015 年至 2018 年 1-6 月，公司经销金额分别为 12,115.42 万元、16,696.30 万元、20,730.20 万元和 10,937.21 万元，占主营业务收入的比例分别为 78.95%、84.24%、83.96% 和 83.08%，经销收入占比较高，且总体保持稳定。

经销商作为独立的经济主体，其人、财、物均独立于公司，不排除未来部分经销商市场推广活动与公司品牌经营宗旨不一致，市场推广情况不及预期，或其他可能影响公司产品终端销售的情况，均有可能导致公司产品销售在部分区域出现下滑，对公司未来经营及市场推广产生不利影响。

（4）季节性风险

公司主要从事疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械的研发、生产与销售，产品主要用于术后镇痛、无痛分娩、临床吸氧及鼻炎患者的鼻腔护理等。受临床手术数量、分娩人数、鼻炎患者等四季度较为集中，以及客户春节节假日提前备货等因素影响，公司第四季度销售额占全年比重相对较高，下半年销售一般高于上半年。因此，公司收入及利润存在季节性波动，公司经营业绩存在一定的季节性波动风险。

（5）“两票制”的推行风险

2016年12月26日，国务院医改办会同其他8部门联合印发《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）》（国医改办发〔2016〕4号），界定“两票制”即药品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，并要求公立医疗机构药品采购中逐步推行“两票制”，鼓励其他医疗机构药品采购中推行“两票制”。目前，“两票制”主要在药品流通领域推广，医疗器械领域的“两票制”暂未在全国范围内推广，针对公司产品及销售范围，仅陕西、山西等地区存在部分公立医院试行“两票制”，其他地区暂未执行。未来若公司不能根据“两票制”政策变化及时制定有效的应对措施，可能对公司产品销售及经营业绩造成不利影响。

3、技术风险

（1）技术开发风险

医疗器械处于多学科交叉、知识密集、资金密集型的高技术领域，公司主营的疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械细分行业处于快速发展阶段，下游客户对新产品、新技术的要求不断提高。因此，较高的技术创新能力和产品研发能力是行业内企业保持领先地位的有力支撑。

医疗器械领域新技术开发周期长、难度大，加之项目本身的复杂性、外部环境的不确定性、下游市场需求亦不断变化等诸多因素的影响，若公司技术创新能力不能持续突破、新技术开发及其产业化不能适应市场需求，可能将面临因技术领先优势减弱而产生的不利影响。

（2）核心技术失密风险

公司系高新技术企业，凭借深厚的技术积淀和持续的自主创新，掌握了高精度药液输注技术、全方位安全监测技术、无线镇痛管理信息平台技术、生理性海水制备技术等核心技术和关键工艺，并参与了“便携式电动输注泵”行业标准的编制，在疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械方面获得了突出的技术优势和领先地位。截至招股说明书签署之日，公司拥有专利61项，III类医疗器械注册证3项，II类医疗器械注册证10项。

若未来公司仍然存在核心技术失密或被他人盗用的风险，一旦核心技术失密，公司可以通过法律途径维护合法权益，但仍需为此付出大量人力、物力及时间，仍可能对公司业务发展造成不利影响。

（3）技术人才流失风险

医疗器械属于多学科交叉的技术密集型领域，随着我国疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械细分行业的快速发展，行业内企业能否吸引和培养优秀的技术人才并维持核心技术团队的稳定对公司的持续创新和稳定经营至关重要。

但随着行业竞争态势的加剧，行业内企业对研发人才的争夺日益激烈，若公司绩效管理和激励机制不能有效实施，或不能有效增强技术人员对公司的归属感，不排除公司未来面临技术人才流失的风险。

4、财务风险

（1）应收账款风险

2015年末至2018年6月末，公司应收账款净额分别为3,240.17万元、3,240.87万元、3,294.27万元和3,351.56万元，公司应收账款占营业收入的比例分别为21.11%、16.34%、13.34%和25.46%，应收账款周转率分别为5.36、6.12、7.56和3.96。相比于同行业上市公司，公司应收账款占营业收入比例相对较高。但不排除公司未来受市场环境变化、客户经营情况变动等因素的影响，面临因应收账款回收不及时、应收账款周转率下降等引致的经营风险。

（2）税收优惠风险

公司及子公司贝瑞电子、爱普科学分别于2015年8月、2015年8月和2016年11月通过高新技术企业认定或复审，有效期3年，执行期间内企业所得税税率减按15%执行；公司及子公司贝瑞电子销售自行开发的软件产品对增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策；公司因促进残疾人就业，享受按照实际安置残疾人数及规定的标准退还缴纳的增值税，支付给残疾人的实际工资可在企业所得税前据实扣除，并100%加计扣除等税收优惠。若未来公司未能持续通过高新技术企业认定，或国家调整相应的税收政策，将会对公司的盈利水平产生一定的影响。

（3）商誉减值风险

根据《企业会计准则》规定，公司收购爱普科学 100% 股权为非同一控制下企业合并，合并成本超过爱普科学可辨认净资产公允价值的部分应确认为商誉。2016 年公司完成对爱普科学的收购后确认商誉金额为 1,649.81 万元，2016 年末至 2018 年 6 月末，商誉占公司报告期末总资产的比例分别为 5.60%、4.95% 和 4.53%。根据《企业会计准则》规定，公司收购爱普科学形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年度终了进行减值测试。若未来爱普科学经营状况出现未达预期的情形，可能会进而导致商誉存在减值的风险。

5、募集资金投资项目风险

（1）产能扩张风险

公司本次发行募集资金投资项目“产业基地升级建设项目”将增加公司产能。项目建成达产后，公司将新增 450 万只微电脑注药泵输液装置、300 万瓶鼻腔护理喷雾器的年产能。项目达产后将大幅提高公司核心产品的生产能力，解决公司现有产能不足的问题，满足日益增长的市场需求。但未来市场处于不断变化过程中，并且项目需要建设期和达产期，一旦在项目实施过程中或项目实际建成后，市场环境、技术要求、产业政策等发生不利变化将使公司面临产能不能及时消化的风险。

（2）固定资产折旧风险

公司本次募集资金将有较大部分用于固定资产投资，根据募集资金投资计划，本次募集资金投资项目建成后，公司将增加固定资产 21,740.30 万元，每年将新增折旧费用 1,654.46 万元。但由于募集资金投资项目产生经济效益需要一定的时间，若项目实施过程中市场环境、产业政策发生重大不利变化，公司现有业务及募集资金投资项目产生的收入及利润未能实现既定目标，本次募集资金投资项目将存在因固定资产折旧大幅增加导致公司经营业绩受到影响的风险。

6、成长性风险

公司所处的医疗器械行业为国家产业政策重点扶持的新兴产业，受益于国家产业政策的支持和医疗器械行业的整体快速发展。报告期内，公司一直保持较高速增长，2015年至2017年，营业收入和净利润的年复合增长率分别为26.82%、42.36%。但高成长伴随高风险，公司在战略规划、生产经营管理、技术开发创新、内外部资源整合等诸多方面均将面临更高的挑战，为了保持高速增长，公司必须紧跟行业发展趋势，不断提升运营、管理技术创新和市场开拓能力。

在公司成长的外部环境中，国家针对疼痛医疗和鼻腔护理领域用医疗器械的良好政策环境为公司生产经营奠定了坚实基础，广阔的市场前景为公司发展提供良好机遇，较高的壁垒为公司成长提供较好的市场环境。公司目前已处于细分市场领先地位，如果疼痛管理和鼻腔护理领域用医疗器械受外部政策、需求、医学技术等因素影响，且公司未能及时做出调整，公司的成长将承受一定压力。

在公司成长的内在因素中，持续的研发投入和技术创新保证公司保持良好的市场竞争力和创新力，过硬的产品质量和优良的临床使用效果保证了公司良好的市场知名度和影响力，覆盖全国的扁平式经销网络为公司进一步提高市场竞争力和扩大市场占有率提供了有力的市场和渠道保障。如若公司不能通过持续加大研发投入及技术创新、质量管理和营销渠道建设，公司将无法顺利实现预期的成长。

五、对发行人发展前景的评价

1、行业发展的宏观分析

(1) 产业发展前景

1) 疼痛管理领域用医疗器械市场前景

A. 我国疼痛管理领域用医疗器械市场发展面临良好的政策环境

我国高度重视医疗卫生事业的发展，在政策层面给予医疗器械行业大力扶持。在国家宏观发展规划层面，《“十三五”规划》提出提升新兴产业支撑作用，支持包括高性能医疗器械在内的新兴产业发展壮大；《“十三五”国家科技创新规划》提出重点部署医疗器械国产化在内的重点任务；《“健康中国 2030”规划纲要》

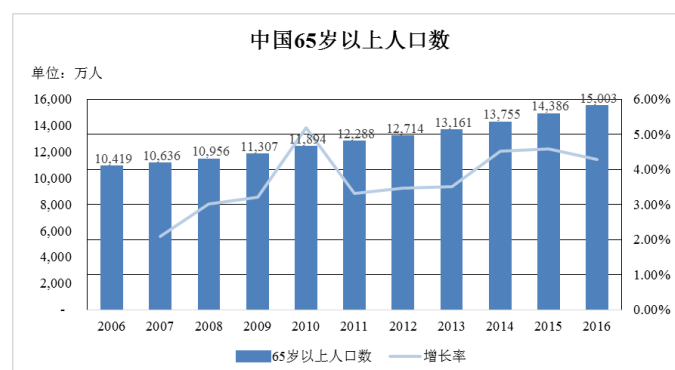
提出提高具有自主知识产权的医学诊疗设备、医用材料的国际竞争力；《中国制造 2025》提出提高医疗器械的创新能力和产业化水平。在医疗卫生及医药产业发展规划层面，《关于促进医药产业健康发展的指导意见》、《深化医疗卫生体制改革 2016 年重点工作任务》、《国务院办公厅关于促进医药产业健康发展的指导意见》、《全国医疗卫生服务体系规划纲要（2015-2020）》等提出培育医疗器械新兴业态，支持创新产品推广，深化审评审批改革等。上述政策对我国医疗器械行业提高自主创新能力、加快新产品创新和产业化起到了积极的推动作用。

B. 我国疼痛管理领域用医疗器械市场发展面临广阔的市场需求

我国人口众多，近年来，随着手术数量和分娩人数不断增加，加之我国国民经济不断发展和人民生活水平持续提高，人们对疼痛管理领域用医疗器械的需求快速增加，市场发展空间广阔。据统计，2007 年至 2016 年，我国住院患者年手术人次由 2,130.47 万人次增加至 5,082.20 万人次，年复合增长率约为 9.08%；2006 年至 2016 年，每年新生儿由 1,584 万人增加至 1,846 万人，每年均保持较高的新生儿出生数量，加之我国第三次婴儿潮人群已进入适孕阶段，二胎政策的全面落地将进一步带动新生儿出生数量。日益增加的国内市场需求以及人们对疼痛管理认知的不断增强，为疼痛管理领域用医疗器械的持续发展创造了良好的市场环境，市场发展面临广阔的前景。

C. 人口老龄化日趋严重进一步促进疼痛管理领域用医疗器械市场发展步伐

随着我国老年人口数量及占比持续增加，我国正步入老龄化社会，2016 年我国 65 岁以上的老年人口已达 1.50 亿，占全国总人口的比例达 10.80%。2006 年至 2016 年期间，我国 65 岁以上人口数量如下图所示：



数据来源：国家统计局

由于年老体迈易引发肌体组织和器官病变，引致手术或其他治疗需求增加，进而将带动包括疼痛管理领域用医疗器械在内的医疗用品市场需求。疼痛管理领域用医疗器械不仅可以有效的减轻病人疼痛，还能够满足我国老龄居民对医疗保障、生命质量的迫切需求，具有提高人民健康水平的社会意义，并在一定程度上缓解老龄化带来的社会问题。因此，随着我国人口老龄化加速，疼痛管理领域用医疗器械市场将得到进一步发展。

2) 鼻腔护理领域用医疗器械市场前景

A. 鼻炎患者的鼻腔护理需求

随着鼻炎的发病率日益增多，越来越多的人经受着鼻炎的困扰，我国各类鼻炎发病率逐年升高。鼻腔冲洗是一项安全便捷经济的治疗方式，其适用范围涵盖了鼻腔疾病的专业治疗和日常护理。据统计，我国过敏性鼻炎的平均发病率在 18% 左右，对比如此庞大的人口基数，鼻腔护理市场前景不容小觑。虽然我国对于鼻腔清洗类产品的认知还处于初级阶段，但随着公众自我健康意识的提高和相关知识的普及，鼻腔清洗类产品会逐步成为鼻炎患者的常用产品。

B. 临床吸氧的鼻腔护理需求

近年来，随着我国年手术人次呈持续增长态势，对临床治疗中吸氧的需求量亦逐年增加。患者较长时间连续吸入低湿度的氧气后会出现鼻腔、口腔、咽部、气管及支气管黏膜干燥甚至出血，致使呼吸道分泌物粘稠，不易咳出或吸出，导致或加重呼吸道感染。并且由于鼻塞或低湿化的氧气长时间对鼻腔黏膜的刺激，更易发生鼻腔黏膜破溃出血，增加患者痛苦，影响治疗效果，大大的降低了患者遵医治疗的依从性。如何进行有效的鼻腔护理已成为临床医护人员重点关注的问题之一。因此，随着医患对鼻腔护理的关注度的不断提高，将促进该领域市场的发展。

C. 日常鼻腔护理需求

近年来，环境因素导致的各类呼吸道疾病患者人数持续上升。这些有害物质对抵抗能力差的低龄儿童、中小學生及老年人危害更大，容易引起感冒、鼻炎、气管炎及哮喘等疾病。在欧美等发达国家，鼻腔的日常护理已经相当普遍，作为

人体重要的呼吸器官，鼻腔的日常护理在国内尚未普及。因此，随着国家产业政策的推动以及国内居民鼻腔护理观念的与时俱进，将促进鼻腔护理领域市场的发展。

2、发行人竞争优势的微观分析

（1）研发和技术优势

公司是江苏省科技厅、财政厅、国税局、地税局联合认定的高新技术企业，是江苏省医疗器械行业协会副会长单位，建有江苏省认定企业技术中心、江苏省工程技术研究中心，与国内多家高等院校和医疗机构建立了紧密的合作关系。凭借雄厚的研发技术实力和良好的品牌影响力，公司参与了“便携式电动输注泵”行业标准的编制，“爱朋”商标是江苏省工商行政管理局认定的著名商标。截至招股说明书签署之日，公司拥有专利 61 项，第三类医疗器械注册证 3 项，第二类医疗器械注册证 10 项，并通过了 ISO9001、ISO13485 等质量管理体系认证，部分产品获得欧盟 CE 认证、美国 FDA 认证。

公司长期专注于技术创新，在疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械细分市场积累了丰富的技术储备，并建立起具备自主知识产权的核心技术体系和完善的知识产权保护体系。尤其在疼痛管理领域用医疗器械产品中，公司是国内较早掌握高精度药液输注技术、全方位安全监测技术、无线镇痛管理信息平台技术等一系列核心技术的企业之一，技术水平处于疼痛管理领域用医疗器械行业的前沿地位，加之公司持续充足的研发投入，将为公司保持研发和技术领先地位提供有力保障。

（2）质量和品质优势

公司产品属于第二类、第三类医疗器械，直接关系到患者的健康和生命安全，产品质量的可靠性和稳定性是衡量产品市场竞争力的重要指标。公司根据国家食药总局的相关规定建立了覆盖设计、采购、生产、流通到售后等各个环节的全程质量管控体系。在采购环节，实施严格的供应商筛选和动态管理；在生产环节，根据《医疗器械生产质量管理规范》开展生产活动；在流通和售后环节，制定了上市产品内控质量标准和检测方法，建立不良事件处理和评价体系。凭借严格的质量管理和有效的质量控制，公司通过了 ISO9001、ISO13485 等质量管理体系认

证，部分产品获得欧盟 CE 认证、美国 FDA 认证。

（3）市场和渠道优势

品牌是一个企业研发技术水平、产品质量、服务能力、管理水平等要素的集中体现，是企业市场竞争中的软实力。品牌建设是一个长期积淀的过程，公司通过在疼痛管理及鼻腔护理等领域十多年的精耕细作，产品覆盖了医院麻醉科、疼痛科、耳鼻喉科等多个科室，凭借过硬的产品质量和优良的临床使用效果，在国内众多知名医院、药房等终端应用领域形成了良好的市场知名度和影响力，为公司稳定发展奠定了坚实的品牌基础。公司自设立以来，始终重视对市场前沿需求的把握和营销网络的建设，公司通过参与或组织行业会议、学术研讨会等方式直接与医学专家、行业专家等进行沟通交流，掌握市场实际需求和国际前沿技术发展方向，并建立了覆盖全国的扁平式经销网络，为客户提供及时、稳定、优质的产品和服务，为公司进一步提高市场竞争力和扩大市场占有率提供了有力的市场和渠道保障。

（4）管理和团队优势

公司核心管理团队均拥有丰富的医疗器械行业经验，管理团队结构稳定、风格稳健、目标统一，能够保证公司生产经营政策的持续稳定，并高效制定适应市场变化及符合公司实际的发展战略。公司研发团队稳定高效，核心技术人员具有深厚的理论功底和行业经验，具有较强的持续技术创新能力，能够推动公司产品不断升级。公司还拥有一支医疗器械行业专业知识和营销经验兼备的销售团队，市场开拓能力强，能够及时把握行业动态和市场变化。公司的人力资源优势使公司能够始终根据国际前沿的技术发展方向并结合我国市场实际需求，制定研发方向，对研发技术成果加以产业化，进一步巩固和提升公司的综合竞争优势。

六、其他需要说明的事项

本保荐机构无其他需要说明的事项。

附件：

- 1、《广发证券股份有限公司保荐代表人专项授权书》；

2、《广发证券股份有限公司关于江苏爱朋医疗科技股份有限公司成长性专项意见》。

（此页以下无正文）

【本页无正文，专用于《广发证券股份有限公司关于江苏爱朋医疗科技股份有限公司发行保荐书》之签字盖章页】

项目协办人: 刘一为 2018年9月14日
刘一为

保荐代表人: 李宗贵 钟得安 2018年9月14日
李宗贵 钟得安

内核负责人: 辛治运 2018年9月14日
辛治运

保荐业务负责人: 张威 2018年9月14日
张威

保荐机构总经理: 林治海 2018年9月14日
林治海

保荐机构董事长及法定代表人: 孙树明 2018年9月14日
孙树明



附件 1:

广发证券股份有限公司保荐代表人专项授权书

中国证券监督管理委员会:

兹授权我公司保荐代表人 李宗贵 和 钟得安，根据《证券发行上市保荐业务管理办法》及国家其他有关法律、法规和证券监督管理规定，具体负责我公司担任保荐机构（主承销商）的江苏爱朋医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的项目（以下简称“本项目”）的各项保荐工作。同时指定 刘一为 作为项目协办人，协助上述两名保荐代表人做好本项目的各项保荐工作。

除本项目外，保荐代表人李宗贵无作为签字保荐代表人申报的在审企业，不存在“双签”情形；保荐代表人李宗贵最近三年已完成的保荐项目为江苏林洋能源股份有限公司公开发行可转换公司债券项目，为主板公开发行项目，该项目于 2017 年 11 月完成发行。除本项目外，保荐代表人钟得安无作为签字保荐代表人申报的在审企业，不存在“双签”情形。保荐代表人李宗贵、钟得安不存在如下情形：最近 3 年内有过违规记录，违规记录包括被中国证监会采取过监管措施、受到过证券交易所公开谴责或中国证券业协会自律处分。

保荐机构法定代表人孙树明认为本项目的签字保荐代表人符合《关于进一步加强保荐业务监管有关问题的意见》的相关要求，同意推荐李宗贵和钟得安担任本项目的保荐代表人。

保荐机构法定代表人孙树明以及保荐代表人李宗贵、钟得安承诺：对相关事项的真实、准确、完整性承担相应的责任。

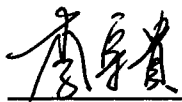
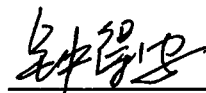
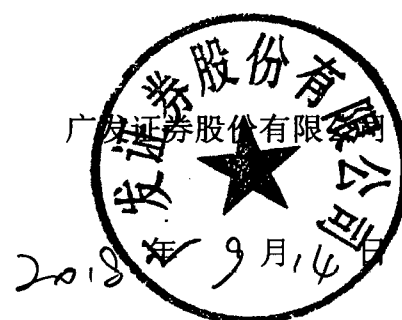
本专项授权书之出具仅为指定我公司保荐（主承销）的江苏爱朋医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并上市项目的保荐代表人和项目协办人，不得用于任何其他目的或用途。如果我公司根据实际情况对上述保荐代表人或项目协办人做出调整，并重新出具相应的专项授权书的，则本专项授权书自新的专项授权书出具之日起自动失效。

【本页无正文，专用于《广发证券股份有限公司保荐代表人专项授权书》之签字盖章页】

保荐机构法定代表人签字：


孙树明

保荐代表人签字：


李宗贵
钟得安

附件 2:

广发证券股份有限公司 关于江苏爱朋医疗科技股份有限公司 成长性专项意见

广发证券股份有限公司（以下简称“本保荐机构”）提醒投资者注意，本专项意见不构成对江苏爱朋医疗科技股份有限公司（以下简称“爱朋医疗”、“发行人”、“股份公司”或“公司”）的任何投资建议，对投资者根据本专项意见所做出的投资决策而产生的任何风险，本保荐机构不承担任何责任。请投资者仔细阅读发行人公告的招股说明书等材料，自行决定投资行为承担相应风险。

一、发行人的基本情况

公司是专业从事疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械产品研发、生产及销售的高新技术企业，主要产品包括微电脑注药泵、一次性注药泵、无线镇痛管理系统、脉搏血氧仪及传感器等疼痛管理领域用医疗器械和鼻腔护理喷雾器等鼻腔护理领域用医疗器械。其中，疼痛管理领域用医疗器械主要用于术后、分娩、癌症化疗等临床治疗中药液的输注和监测，缓解患者急慢性疼痛；鼻腔护理领域用医疗器械主要用于缓解患者鼻腔干燥、鼻塞、鼻出血等不适症状。

公司是江苏省科技厅、财政厅、国税局、地税局联合认定的高新技术企业，是江苏省医疗器械行业协会授予的副会长单位，建有江苏省认定企业技术中心、江苏省工程技术研究中心，与国内多家高等院校和医疗机构建立了紧密的合作关系。凭借雄厚的研发技术实力和良好的品牌影响力，公司参与了“便携式电动输注泵”行业标准的编制，主要商标“爱朋”是江苏省工商行政管理局认定的著名商标。截至招股说明书签署之日，公司拥有专利61项，III类医疗器械注册证3项，

II类医疗器械注册证10项，并通过了ISO9001、ISO13485等质量管理体系认证，部分产品获得欧盟CE认证、美国FDA认证。

凭借持续的研发投入、严格的质量控制和有效的品牌建设，公司建立了覆盖全国的营销网络，并进行持续的渠道管理和维护，与下游主要客户建立了良好的合作关系，公司产品在临床应用和终端消费领域建立了较高的市场认可度。2015年至2018年6月，公司分别实现营业收入15,351.56万元、19,830.16万元、24,692.23万元和13,166.11万元，扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润分别为4,031.89万元、4,557.75万元、5,552.79万元和3,150.40万元。未来公司将进一步依托技术、品牌、渠道等综合优势，致力于疼痛管理、鼻腔护理等领域用医疗器械产品的深度研发及产业化。

二、报告期内发行人的成长性分析

（一）营业收入、营业利润和净利润均呈现持续增长

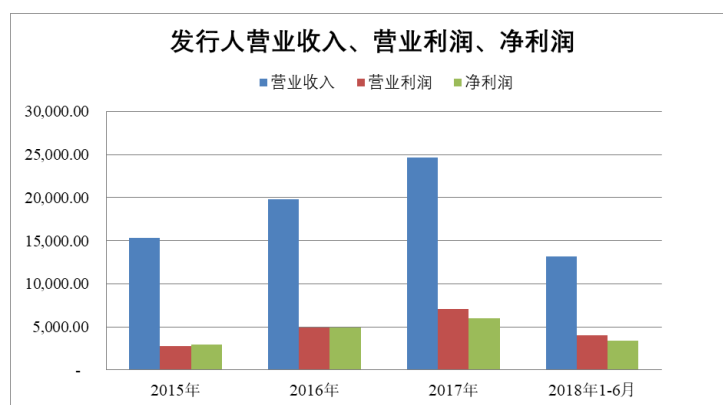
报告期内，发行人营业收入、营业利润和净利润均呈现出快速增长态势：

2015年、2016年、2017年、2018年1-6月，发行人营业收入分别为15,351.56万元、19,830.16万元、24,692.23万元和13,166.11万元，2016年和2017年分别比上年同期增长29.17%和24.52%。

2015年、2016年、2017年、2018年1-6月，发行人营业利润分别为2,734.43万元、4,911.24万元、7,069.45万元、4,057.39万元，2016年和2017年分别比上年同期增长79.61%和43.94%。

2015年、2016年、2017年、2018年1-6月，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润分别为4,031.89万元、4,557.75万元、5,552.79万元、3,150.40万元，2016年和2017年分别比上年同期增长13.04%和21.83%。

报告期内，发行人的营业收入、营业利润、净利润增长情况如下图所示：



(二) 主要产品收入持续增长

报告期内，发行人主要产品的销售收入及其占比情况具体如下：

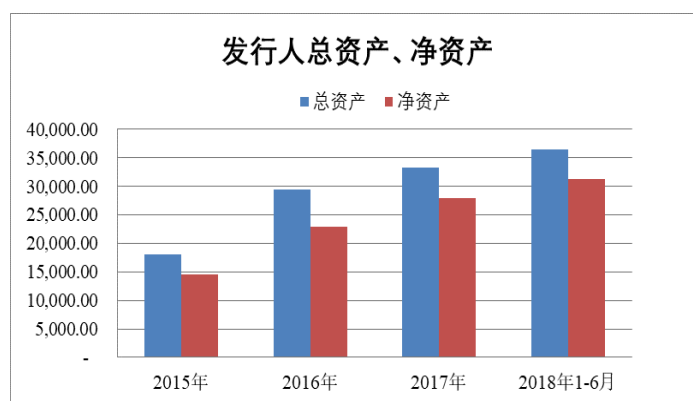
单位：万元

项目	2018年1-6月		2017年		2016年		2015年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
疼痛管理类产品	9,763.05	74.16%	17,984.30	72.84%	14,991.38	75.63%	11,076.88	72.18%
鼻腔护理类产品	3,170.24	24.08%	6,059.07	24.54%	4,237.76	21.38%	3,636.59	23.70%
其他产品	231.03	1.75%	645.94	2.62%	591.63	2.98%	632.43	4.12%
合计	13,164.33	100.00%	24,689.32	100.00%	19,820.76	100.00%	15,345.90	100.00%

发行人收入主要来自疼痛管理类产品和鼻腔护理类产品，报告期内，主要产品销售收入均呈现快速增长趋势。本次募集资金到位后，发行人将加快主要产品的产业化进程，产品线及产品结构将进一步丰富与优化，为发行人提供了更为有力的高成长性业绩增长支撑。

(三) 发行人总资产和净资产规模快速扩大

随着经营成果的持续增长，报告期内，发行人总资产和净资产规模呈现持续增长态势，抗风险能力进一步提升，具体增长情况如下图所示：



2015年末至2018年6月末，发行人资产总额分别为18,028.29万元、29,450.65万元、33,325.51万元和36,401.58万元；净资产分别为14,540.13万元、22,958.65万元、27,938.45万元和31,314.14万元，均呈现逐年快速增长趋势。发行人资产规模的扩张主要来源于净利润的积累及股东投入的增加，为未来成长奠定了良好的基础。

三、发行人未来成长性分析

（一）发行人未来成长性分析的假设和前提

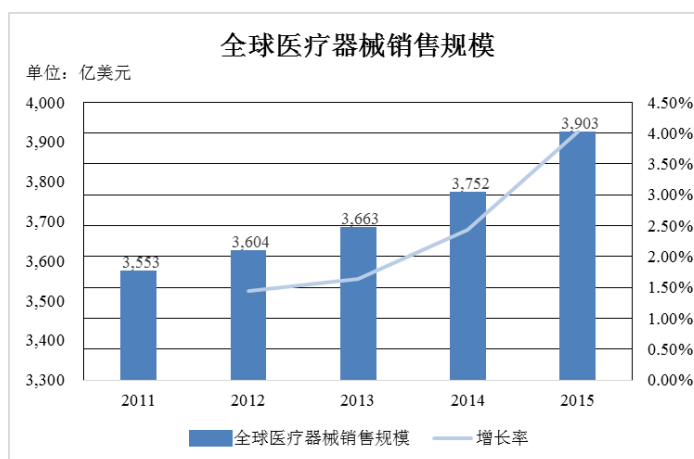
- 1、公司所遵循的国家现行法律、法规、方针、政策没有发生重大变化；
- 2、公司主要经营所处地区的社会经济环境没有发生重大变化；
- 3、发行人所处行业保持稳定发展，没有发生重大的市场突变情形；
- 4、本次股票发行如期完成，公司募集资金及时到位，项目如期顺利实施；
- 5、国家对发行人所处行业的产业政策没有发生重大改变；
- 6、不会发生对公司业务经营造成重大不利影响和导致公司财产重大损失的任何不可抗力因素和不可预见因素。

（二）发行人成长的外部环境分析

- 1、医疗器械行业的快速发展为发行人业务规模的扩大提供了良好的市场环境
随着全球经济的增长、人口数量的增加、社会老龄化程度的提高，以及人们

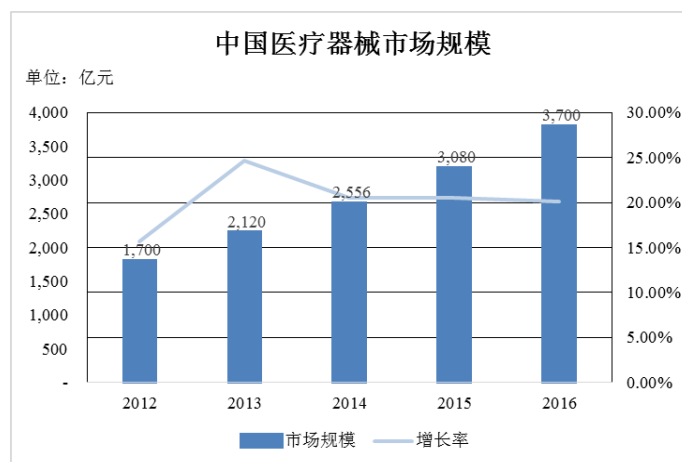
健康保健意识的不断增强等多方因素推动全球卫生总费用支出的快速提高，医疗卫生体系建设已成为世界各个国家政府主要解决的问题。而医疗器械又是卫生体系建设的重要基础，具有高度的战略性、带动性和成长性，其战略地位受到世界各国的普遍重视，医疗器械产业已成为一个国家科技进步和国民经济现代化水平的重要标志，也是当今世界发展最快的行业之一。

据EvaluateMedTech统计，2015年全球医疗器械销售规模达到3,903亿美元，预计到2020年将增长至4,775亿美元，2015-2020年期间将呈现4.12%的年复合增长率。



数据来源：EvaluateMedTech

近30年来，在巨大的人口基数和快速增长的医疗服务需求推动下，中国医疗器械市场得到了突飞猛进的发展，尤其是进入21世纪以来，产业整体步入高速增长阶段。据中国医药物资协会医疗器械分会数据统计，2016年中国医疗器械行业市场规模达到3,700亿元人民币，相比于2012年，年复合增长率达21.46%，远超过世界平均水平。

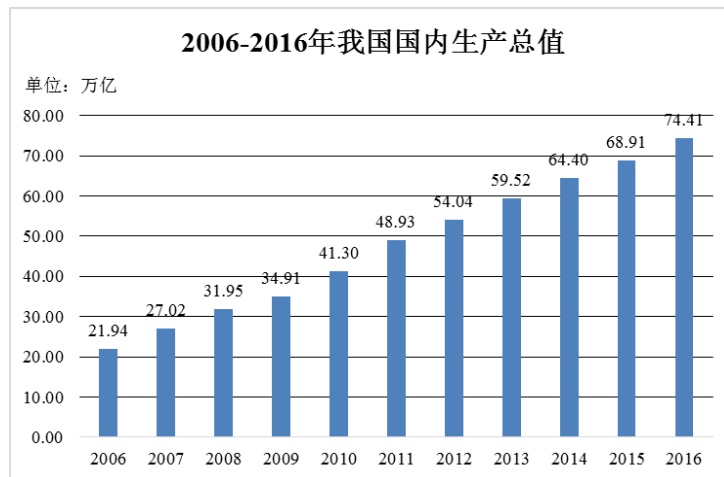


数据来源：中国医药物资协会医疗器械分会

2、我国良好的市场及政策环境为发行人生产经营奠定坚实的基础

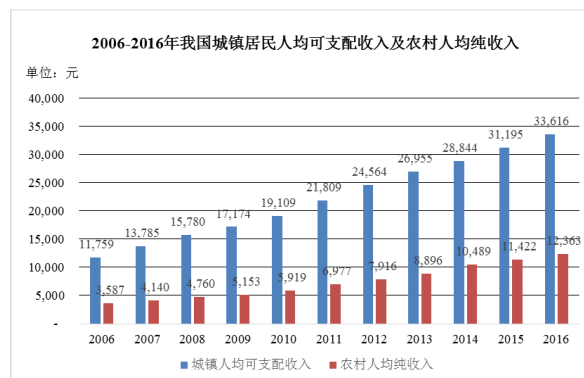
(1) 我国人均可支配收入的增加促进医疗器械消费能力提高

自改革开放以来，我国经济一直保持快速增长，近十年我国 GDP 平均增长速度超过 9%，保持相对高速的增长。根据国家统计局最新数据显示，2016 年全年国内生产总值达 74.41 万亿元，按可比价格计算 GDP 同比增长 7.98%；人均国内生产总值达到 53,980 元，较上年增长 7.42%。



数据来源：国家统计局

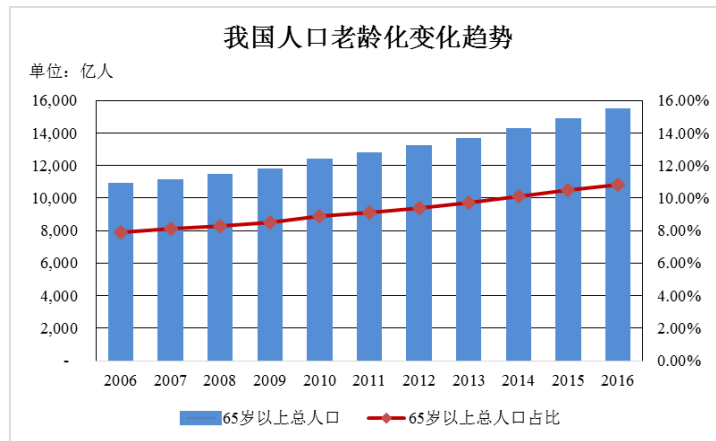
随着我国 GDP 的快速增长，我国人均可支配收入也显著提高。2016 年，全国居民人均可支配收入 23,821 元，比上年增长 8.44%，其中，城镇居民人均可支配收入 33,616 元，农村居民人均可支配收入 12,363 元。我国人民生活水平的提高加之人均可支配收入的不断增加，提高了人们对医疗器械的消费能力，行业市场发展空间广阔。



数据来源：国家统计局

(2) 我国人口老龄化趋势加剧推动医疗器械行业需求增长

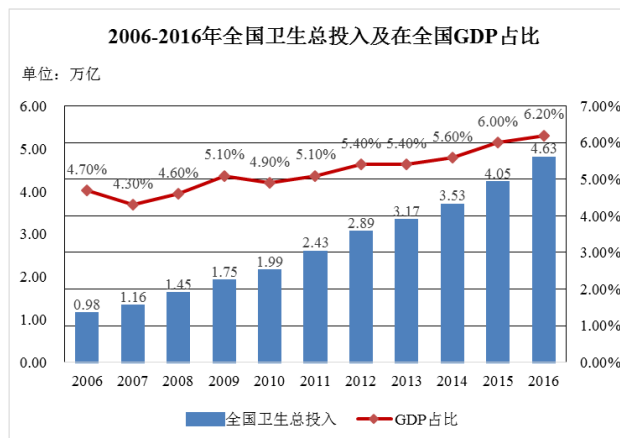
随着居民平均寿命的显著提高，我国人口结构已呈现老龄化。根据国家统计局数据显示，截至 2016 年末，我国 65 岁以上人口数达 1.50 亿，占总人口的 10.80%，是目前世界上老龄人口最多的国家。面对老龄化问题，我国将加强对医疗器械行业的支持力度，加快新型医疗器械的临床应用和产业化进程，从而进一步加快医疗器械产业的发展步伐。



数据来源：国家统计局

(3) 医疗卫生费用投入增加为患者治疗提供方便

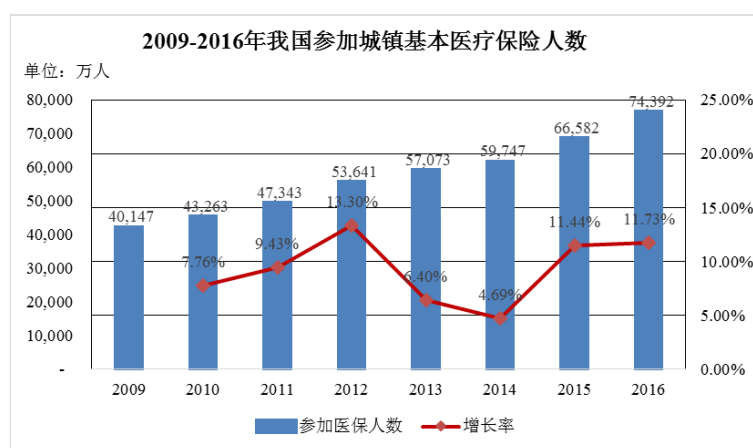
随着我国经济规模的不断增长以及社会老龄化的发展，国家和个人在医疗卫生领域的支出也快速增长。2016年，全国卫生费用总支出达到4.63万亿元，占当年GDP的6.20%，相比于2006年增长了4.72倍，年复合增长率达16.80%。2016年10月，中共中央、国务院正式印发了《“健康中国2030”规划纲要》，国家对医疗卫生领域的投入将持续增强，进一步带动医疗器械行业的发展。



数据来源：国家统计局

(4) 基本医疗保险制度不断完善为患者医疗消费提供保障

近年来，我国拥有医疗保险的人口持续增长，根据我国人力资源和社会保障部发布的《2016年度人力资源和社会保障事业发展统计公报》显示，2016年末全国参加城镇基本医疗保险人数为74,392万人，同比增长11.73%。随着经济持续发展、城市化比例不断提高和我国社会保障体系的不断完善，享有医疗保险的人口数量将继续增长，进一步带动医疗器械行业的发展。



数据来源：《2016年度人力资源和社会保障事业发展统计公报》

3、疼痛管理领域用医疗器械市场的广阔前景是发行人快速发展的市场基石

(1) 我国疼痛管理领域用医疗器械市场发展面临良好的政策环境

我国高度重视医疗卫生事业的发展，在政策层面给予医疗器械行业大力扶持。在国家宏观发展规划层面，《“十三五”规划》提出提升新兴产业支撑作用，支持包括高性能医疗器械在内的新兴产业发展壮大；《“十三五”国家科技创新规划》提出重点部署医疗器械国产化在内的重点任务；《“健康中国2030”规划纲要》提出提高具有自主知识产权群的医学诊疗设备、医用材料的国际竞争力；《中国制造2025》提出提高医疗器械的创新能力和产业化水平。在医疗卫生及医药产业发展规划层面，《关于促进医药产业健康发展的指导意见》、《深化医疗卫生体制改革2016年重点工作任务》、《国务院办公厅关于促进医药产业健康发展的指导意见》、《全国医疗卫生服务体系规划纲要（2015-2020）》等提出培育医疗器械新兴业态，支持创新产品推广，深化审评审批改革等。上述政策对我国医疗器械行业提高自主创新能力、加快新产品创新和产业化起到了积极的推动作用。

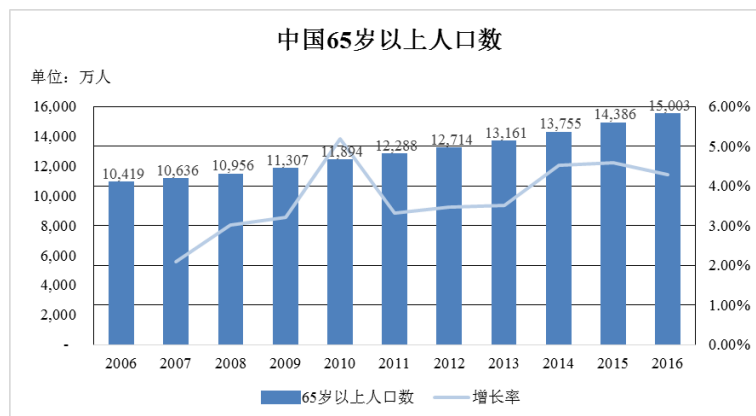
(2) 我国疼痛管理领域用医疗器械市场发展面临广阔的市场需求

我国人口众多，近年来，随着手术数量和分娩人数不断增加，加之我国国民

经济不断发展和人民生活水平持续提高，人们对疼痛管理领域用医疗器械的需求快速增加，市场发展空间广阔。据统计，2007年至2016年，我国住院患者年手术人次由2,130.47万人次增加至5,082.20万人次，年复合增长率约为9.08%；2006年至2016年，每年新生儿由1,584万人增加至1,846万人，每年均保持较高的新生儿出生数量，加之我国第三次婴儿潮人群已进入适孕阶段，二胎政策的全面落地将进一步带动新生儿出生数量。日益增加的国内市场需求以及人们对疼痛管理认知的不断增强，为疼痛管理领域用医疗器械的持续发展创造了良好的市场环境，市场发展面临广阔的前景。

(3) 人口老龄化日趋严重进一步促进疼痛管理领域用医疗器械市场发展步伐

随着我国老年人口数量及占比持续增加，我国正步入老龄化社会，2016年我国65岁以上的老年人口已达1.50亿，占全国总人口的比例达10.80%。2006年至2016年期间，我国65岁以上人口数量如下图所示：



数据来源：国家统计局

由于年老体迈易引发肌体组织和器官病变，引致手术或其他治疗需求增加，进而将带动包括疼痛管理领域用医疗器械在内的医疗用品市场需求。疼痛管理领域用医疗器械不仅可以有效的减轻病人疼痛，还能够满足我国老龄居民对医疗保障、生命质量的迫切需求，具有提高人民健康水平的社会意义，并在一定程度上缓解老龄化带来的社会问题。因此，随着我国人口老龄化加速，疼痛管理领域用医疗器械市场将得到进一步发展。

3、鼻腔护理领域用医疗器械市场的快速发展为发行人提供发展机遇

(1) 空气污染加剧使得鼻腔护理领域用医疗器械产品面临广阔的市场需求

随着经济社会的不断发展，环境危害因素越来越多，空气质量也越来越差，空气中致病微生物、过敏原及悬浮颗粒等不断增加，导致患鼻炎、鼻窦炎的人数持续上升。据相关卫生部门专项调查显示，在病毒性、上呼吸道感染和肺炎等呼吸系统的感染疾病中，80%是由于鼻腔不清洁或是缺乏应有的护理保健引起的。鼻腔的清洁护理一直是人们所忽视的领域，随着公众对空气质量的关注，以及相关临床研究的不断推进，鼻腔护理逐渐进入人们的生活，市场发展面临广阔的市场前景。

（2）临床吸氧人次增加促进市场发展的步伐

根据国家卫计委发布的《2016 年中国卫生和计划生育年鉴》显示，近几年我国年住院患者手术人次呈持续增长态势，2006 年-2015 年复合增长率约 8.96%。随着我国年手术人次的增加，临床吸氧人次也逐年增加。未来，随着医疗消费升级和患者及家属对鼻腔护理认识的提高，我国鼻腔护理领域用医疗器械市场将迎来快速发展。

（3）国内居民鼻腔护理观念的与时俱进进一步推动市场发展

目前，鼻腔护理在欧美国家已较为普遍，美国过敏、哮喘与免疫学会认为使用护理器械护理鼻腔不仅是缓解鼻炎症状的一种治疗手段，也是一种较好的日常保健手段。虽然国内居民仍未对鼻腔护理引起高度的重视，但随着鼻腔护理理念的逐渐普及，鼻腔护理将成为日常护理中重要的一部分，包括鼻腔护理喷雾器在内的鼻腔护理领域用医疗器械市场将进一步加快发展步伐。

4、较高的行业壁垒为发行人的快速成长提供了较好的市场环境

由于产品及行业本身的特点，发行人所处的行业存在较高的进入壁垒，这为发行人的快速成长提供了良好的市场环境。行业壁垒主要体现在以下几个方面：

（1）研发和技术壁垒

医疗器械高新技术产品对持续研发创新能力具有较高要求，属于典型的技术密集型和人才密集型领域。持续的研发投入和高水平的研发人才是行业内企业保障和提高持续创新能力的重要基础。针对第二类、第三类医疗产品，其产品的制造工艺、制造设备、员工素质、生产环境等均需满足较高的标准，行业内企业的

发展需要持续的研发投入和技术创新，不断实现产品的升级换代以及新技术、新产品的梯队开发。生产企业如没有一定的技术积淀和高素质的研发团队，将在日益激烈的市场竞争中逐步被淘汰。行业内新技术和新产品的持续迭代和产业化，对新进入者形成了较高的研发和技术壁垒。

（2）市场准入壁垒

医疗器械产品直接关系到人们生命健康和安全等切身利益，国家对其施行重点监管，在产品准入、生产准入和经营准入等层面均设置了较高的监管门槛。目前，我国对医疗器械按照风险程度实施分类管理政策，第二类、第三类医疗器械产品因具有较高的风险而被施以更为严格的产品注册、生产许可和经营许可管理制度。其中，《医疗器械注册证》和《医疗器械生产许可证》是医疗器械产品拟生产的必备证书。因此，医疗器械产品从开发、生产到上市，需要经过多个阶段的严格审核，相关注册证和许可证审批时间长、获取难度大，对新进入者构成较高的资质壁垒。

（3）品牌和渠道壁垒

医疗器械产品最终应用于人体，直接关系到使用者的生命安全和健康，医疗机构和患者对产品的质量尤为重视。品牌是产品质量水平和质量稳定程度的综合体现，而市场品牌的建设需要多年积累，并以长期稳定、优良的临床应用效果才可赢得市场信任，新进入者面临较高的品牌壁垒。与品牌培育一样，行业市场渠道的建立需要长时间的开发和积累，而具备较强市场拓展能力、管理能力及专业服务能力的优质经销商，亦需要企业持续投入以进行渠道管理和维护。因此，新进入者短期内很难进入市场，行业具有较高的品牌和渠道壁垒。

（4）资金壁垒

第二、三类医疗器械的新产品研发周期长，前期投入大，往往需要经过基础研究、实验室研究、注册检验、临床试验和注册申报等才能实现规模化生产。同时由于第二、三类医疗器械风险程度较高，产品均要经过多个阶段的严格审批，注册申报和审批时间相对较长，从产品研发到获批生产，再到投入市场耗时很长，企业设备、人工和渠道建设成本投入较大。除此之外，为了保持持续的技术优势和市场竞争能力，企业还必须对新产品研发、工艺改进、市场开拓进行持续的投

入。这对企业的资金实力提出很高的要求，对行业新进入者形成了较高的资金壁垒。

（三）公司成长的内在因素分析

1、内在核心竞争优势是发行人未来持续增长的稳固基石

（1）研发和技术优势

公司是江苏省科技厅、财政厅、国税局、地税局联合认定的高新技术企业，是江苏省医疗器械行业协会副会长单位，建有江苏省认定企业技术中心、江苏省工程技术研究中心，与国内多家高等院校和医疗机构建立了紧密的合作关系。凭借雄厚的研发技术实力和良好的品牌影响力，公司参与了“便携式电动输注泵”行业标准的编制，“爱朋”商标是江苏省工商行政管理局认定的著名商标。截至本招股说明书签署之日，公司拥有专利 61 项，第三类医疗器械注册证 3 项，第二类医疗器械注册证 10 项，并通过了 ISO9001、ISO13485 等质量管理体系认证，部分产品获得欧盟 CE 认证、美国 FDA 认证。

公司长期专注于技术创新，在疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械细分市场积累了丰富的技术储备，并建立起具备自主知识产权的核心技术体系和完善的知识产权保护体系。尤其在疼痛管理领域用医疗器械产品中，公司是国内较早掌握高精度药液输注技术、全方位安全监测技术、无线镇痛管理信息平台技术等一系列核心技术的企业之一，技术水平处于疼痛管理领域用医疗器械行业的前沿地位，加之公司持续充足的研发投入，将为公司保持研发和技术领先地位提供有力保障。

（2）质量和品质优势

公司产品属于第二类、第三类医疗器械，直接关系到患者的健康和生命安全，产品质量的可靠性和稳定性是衡量产品市场竞争力的重要指标。公司根据国家食药总局的相关规定建立了覆盖设计、采购、生产、流通到售后等各个环节的全程质量管控体系。在采购环节，实施严格的供应商筛选和动态管理；在生产环节，根据《医疗器械生产质量管理规范》开展生产活动；在流通和售后环节，制定了上市产品内控质量标准 and 检测方法，建立不良事件处理和评价体系。凭借严格的质量管理和有效的质量控制，公司通过了 ISO9001、ISO13485 等质量管理体系认

证，部分产品获得欧盟 CE 认证、美国 FDA 认证。

（3）市场和渠道优势

品牌是一个企业研发技术水平、产品质量、服务能力、管理水平等要素的集中体现，是企业市场竞争中的软实力。品牌建设是一个长期积淀的过程，公司通过在疼痛管理及鼻腔护理等领域十多年的精耕细作，产品覆盖了医院麻醉科、疼痛科、耳鼻喉科等多个科室，凭借过硬的产品质量和优良的临床使用效果，在国内众多知名医院、药房等终端应用领域形成了良好的市场知名度和影响力，为公司稳定发展奠定了坚实的品牌基础。公司自设立以来，始终重视对市场前沿需求的把握和营销网络的建设，公司通过参与或组织行业会议、学术研讨会等方式直接与医学专家、行业专家等进行沟通交流，掌握市场实际需求和国际前沿技术发展方向，并建立了覆盖全国的扁平式经销网络，为客户提供及时、稳定、优质的产品和服务，为公司进一步提高市场竞争力和扩大市场占有率提供了有力的市场和渠道保障。

（4）管理和团队优势

公司核心管理团队均拥有丰富的医疗器械行业经验，管理团队结构稳定、风格稳健、目标统一，能够保证公司生产经营政策的持续稳定，并高效制定适应市场变化及符合公司实际的发展战略。公司研发团队稳定高效，核心技术人员具有深厚的理论功底和行业经验，具有较强的持续技术创新能力，能够推动公司产品不断升级。公司还拥有一支医疗器械行业专业知识和营销经验兼备的销售团队，市场开拓能力强，能够及时把握行业动态和市场变化。公司的人力资源优势使公司能够始终根据国际前沿的技术发展方向并结合我国市场实际需求，制定研发方向，对研发技术成果加以产业化，进一步巩固和提升公司的综合竞争优势。

2、募集资金投资项目的推进为发行人未来持续快速增长提供了重要支撑

本次募集资金投资项目“产业基地升级建设项目”是公司在原有产品基础上的扩产项目，对公司现有产品结构进行的补充和优化；“研发中心建设项目”是公司提升研发能力，进行新产品研发、新技术储备以及现有产品技术、工艺改进而规划的项目；“营销网络建设项目”是公司为进一步增强盈利能力，实现营销渠道网络化和办公信息化而规划的项目。因此，募集资金投资项目的实施将进

一步巩固和扩大公司主要产品的市场份额，提升公司技术优势、品牌和渠道优势等，从而提高公司综合竞争力。

(1) 扩大业务规模，提升行业竞争地位

本次募集资金投资项目全部达产后，公司将每年新增 450 万只微电脑注药泵输液装置、300 万瓶鼻腔护理喷雾器的生产能力。生产能力的扩张为公司国内市场扩张计划提供了必要的产能支持，公司将继续巩固在行业内的领先地位。

本次项目中公司还通过营销网络建设项目在全国 20 个城市建立区域营销中心，使公司的营销网络覆盖面更广、更均衡，进一步开拓客户资源、扩大销售规模。凭借良好的产品口碑和品牌影响力，借助强有力的营销渠道，公司能够把握医用再生修复材料产品市场的广阔前景，进一步开发新客户，提高市场占有率，扩大销售规模，提升行业竞争地位。

(2) 优化产品结构，进一步提升公司优势产品市场竞争力

公司凭借核心产品微电脑注药泵、鼻腔护理喷雾器良好的临床使用效果和稳定的产品质量在市场上树立了良好的品牌形象。本次募集资金投资项目的实施，将进一步扩大公司微电脑注药泵、鼻腔护理喷雾器等优势产品的产能，提升优势产品的市场竞争力；同时，营销网络的进一步建设和完善，将显著扩大提高产能消化率，并结合市场需求及自身技术积淀进行新技术和新产品的持续创新。公司将以技术升级促进产品升级，增加优势产品产销量，达到完善产品布局的目的。

(3) 进一步改善财务结构

本次募集资金到位后，公司的财务状况进一步改善，公司资产规模、净资产、每股净资产将进一步增加，偿债能力、持续经营能力和融资能力将会得到明显增强，从而降低公司财务风险、增强公司信用、拓宽利用财务杠杆进行融资的空间，并增强公司防范财务风险的能力。

3、未来发展规划的实施为发行人持续快速增长提供了有力的战略支持

公司以微电脑注药泵产业化为基础，积极发展包括无线镇痛管理系统、脉搏血氧仪及传感器、多维疼痛评估仪在内的产品，实现疼痛管理领域用医疗器械的全面布局；公司将借助已经形成的麻醉科、疼痛科等领域的渠道优势，深入拓展麻

醉科、疼痛科等领域在内的“技术+服务”的整体医疗解决方案。公司将通过对产业基地进行升级建设，优化公司的生产布局，提高产品生产过程中的自动化水平。公司将顺应疼痛管理领域用医疗器械行业的发展趋势，发挥在该领域多年来积累的技术和市场经验，依靠“爱朋”的品牌影响力，扩大产品生产规模，以满足医院和患者对医疗器械日益增长的市场需求，进一步提升盈利能力，增强核心竞争力。

（1）技术与产品升级规划

公司将以产能扩大、技术升级和质量提升为重点，通过对生产基地的升级建设，优化生产布局，提高产品生产过程中的自动化水平，扩大产品生产规模，进一步提高公司疼痛管理领域的竞争力和提高产品市场占有率，积极开拓售后服务市场，增强公司可持续发展能力。公司亦将大力提高公司自主研发能力、生产制造能力，继续完善新产品的研发和产业化机制。

（2）市场开发与建设规划

在市场开发与营销网络建设方面，公司将继续实施核心产品带动市场发展的市场策略。结合本次募集资金投资项目，公司将依托如东总部基地培训中心，在包括北京、广州、杭州、南京等 20 个重点城市设立区域营销中心，使得营销网络的覆盖面更广、更均衡。另外，公司将积极与国内多家知名医院进行长期合作，通过共同举办培训班、研讨会、进行手术演示等活动，邀请行业知名专家，依托现代化培训中心、电视会议系统等先进的教学设备设施，传授最新医疗技术，为国内的医疗从业者提供学习培训的舞台，帮助医生提高自身专业技术技能，进一步改善临床治疗效果。

（3）技术创新规划

公司将紧密结合国际前沿技术发展方向进行产品 and 市场发展规划。公司将主要从以下三个方面实施技术创新：

①提升同步开发能力。公司将以现有的研发队伍为依托，加强与知名技术团队、科研院所的交流合作，引进、消化、吸收国外技术，增强公司技术创新、研发、攻关能力。

②根据产品的技术检测要求，加强技术研发投入，完善实验室建设，进一步购置产品验证所需的检验、实验设备，以保证技术开发、创新、攻关计划的有效实施。

③持续开展生产工艺的改进和创新，通过降低成本、提高生产效率，实现良性专业化规模生产。

（4）管理体系优化规划

公司经营战略目标明确，业务体系和业务流程健全，各业务线和机构责权划分明确，具有科学的绩效考核办法、财务核算体系及人力资源管理体系。公司将利用本次发行上市的契机，进一步深化内部改革，完善现代企业管理制度，形成体系健全的系统化决策机制、评价机制、监督机制、竞争机制、激励机制，通过制度创新、管理创新提高企业管理水平。

（5）财务结构优化规划

本次募集资金到位后，将进一步改善公司财务状况。公司资产规模、净资产、每股净资产将进一步增加，资产结构、资本结构将不断优化，财务风险将有所降低，利用财务杠杆经营能力将进一步增强。公司将根据生产经营需要，适时采用银行贷款或资本市场融资筹集资金，用于公司的技术改造、产品研发、扩大再生产或补充流动资金，在财务风险可控的条件下提高净资产利用效率和收益水平，实现股东利益最大化。

四、影响发行未来成长的风险因素分析

（一）市场竞争风险

在我国产业政策的大力支持下，医疗卫生健康产业得到了迅速的发展，并逐步成为未来经济发展重要的支柱产业之一，医疗器械作为医疗卫生健康行业不可或缺的组成部分，其作用和地位日益彰显。目前，我国凭借强劲的市场需求已跻身世界医疗器械市场前列。但随着医疗器械行业的不断发展，国内外医疗器械厂商不断提升自身技术水平和市场占有率，市场竞争将日趋激烈。若公司未来在日

趋激烈的市场竞争中，未能准确研判行业发展的市场动态及发展趋势，技术升级及业务模式创新不及时，新产品市场需求未达预期等，可能在日益激烈的市场竞争中面临因竞争优势减弱而导致经营业绩下降的风险。

（二）市场开发风险

任何新产品研发成功后均需面临产品产业化、市场化和经营规模化等问题，而依照行业惯例，医疗器械相关产品的市场推广，除其本身的适用范围外，还主要取决于临床医生对该类产品的认知程度、使用习惯，以及产品是否能够通过医院或医院主管部门的招标获得进院销售资格等。

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。若公司未来新产品市场开发效果不佳、市场推广时机选择不当或经销商经营管理不善等，对公司经营和盈利能力产生不利影响。

（三）产品质量风险

公司主要从事疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械产品的研发、生产和销售，主要产品均为 II 类、III 类医疗器械，其质量的稳定性直接关系到患者的健康和生命安全等切身利益，因此，公司的生产经营及产品质量受到国家重点监管。若未来公司因产品出现质量问题，患者提出产品责任索赔或因此发生法律诉讼、仲裁等，均有可能会对公司的业务、经营、财务及声誉等方面造成不利影响。

（四）产品市场价格下降风险

根据国家食品药品监督管理总局发布的《医疗器械分类目录》，公司所从事的疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械产品属于 II 类、III 类医疗器械，受到国家的重点监管。目前非营利性医疗机构的医疗器械通过招标集中采购的方式逐渐普及，加之我国医药卫生体制改革进一步深化和行业内市场竞争日益加剧，医疗器械相关产品的价格均通过不同方式由市场形成，未来存在产品价格下降的风险。若公司未来未能紧跟行业发展，持续进行技术创新和产品升级，保持行业领先地位

位，或国家相关政策和市场竞争环境发生重大变化，公司可能面临产品市场价格下降的风险，对公司未来盈利能力产生不利影响。

（五）经销商管理风险

根据行业特点、产品特征和公司战略规划，公司采取经销为主的销售模式，市场营销工作围绕市场培育和渠道建设为核心开展。经销模式是医疗器械生产厂商普遍采用的销售模式，对提高产品市场推广效率、提高品牌和市场影响力具有积极作用。2015年至2018年1-6月，公司经销金额分别为12,115.42万元、16,696.30万元、20,730.20万元和10,937.21万元，占主营业务收入的比例分别为78.95%、84.24%、83.96%和83.08%，经销收入占比较高，且总体保持稳定。

经销商作为独立的经济主体，其人、财、物均独立于公司，不排除未来部分经销商市场推广活动与公司品牌经营宗旨不一致，市场推广情况不及预期，或其他可能影响公司产品终端销售的情况，均有可能导致公司产品销售在部分区域出现下滑，对公司未来经营及市场推广产生不利影响。

（六）季节性风险

公司主要从事疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械的研发、生产与销售，产品主要用于术后镇痛、无痛分娩、临床吸氧及鼻炎患者的鼻腔护理等。受临床手术数量、分娩人数、鼻炎患者等四季度较为集中，以及客户春节节假日提前备货等因素影响，公司第四季度销售额占全年比重相对较高，下半年销售一般高于上半年。因此，公司收入及利润存在季节性波动，公司经营业绩存在一定的季节性波动风险。

（七）技术开发风险

医疗器械处于多学科交叉、知识密集、资金密集型的高技术领域，公司主营的疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械细分行业处于快速发展阶段，下游客户对新产品、新技术的要求不断提高。因此，较高的技术创新能力和产品研发能力是行业内企业保持领先地位的有力支撑。

医疗器械领域新技术开发周期长、难度大，加之项目本身的复杂性、外部环

境的不确定性、下游市场需求亦不断变化等诸多因素的影响，若公司技术创新能力不能持续突破、新技术开发及其产业化不能适应市场需求，可能将面临因技术领先优势减弱而产生的不利影响。

（八）核心技术失密风险

公司系高新技术企业，凭借深厚的技术积淀和持续的自主创新，掌握了高精度药液输注技术、全方位安全监测技术、无线镇痛管理信息平台技术、生理性海水制备技术等核心技术和关键工艺，并参与了“便携式电动输注泵”行业标准的编制，在疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械方面获得了突出的技术优势和领先地位。截至招股说明书签署之日，公司拥有专利 61 项，III类医疗器械注册证 3 项，II类医疗器械注册证 10 项。

若未来公司仍然存在核心技术失密或被他人盗用的风险，一旦核心技术失密，公司可以通过法律途径维护合法权益，但仍需为此付出大量人力、物力及时间，仍可能对公司业务发展造成不利影响。

（九）技术人才流失风险

医疗器械属于多学科交叉的技术密集型领域，随着我国疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械细分行业的快速发展，行业内企业能否吸引和培养优秀的技术人才并维持核心技术团队的稳定对公司的持续创新和稳定经营至关重要。

但随着行业竞争态势的加剧，行业内企业对研发人才的争夺日益激烈，若公司绩效管理和激励机制不能有效实施，或不能有效增强技术人员对公司的归属感，不排除公司未来面临技术人才流失的风险。

（十）应收账款风险

2015 年末至 2018 年 6 月末，公司应收账款净额分别为 3,240.17 万元、3,240.87 万元、3,294.27 万元和 3,351.56 万元，公司应收账款占营业收入的比例分别为 21.11%、16.34%、13.34%和 25.46%，应收账款周转率分别为 5.36、6.12、7.56 和 3.96。相比于同行业上市公司，公司应收账款占营业收入比例相对较高。若不排除公司未来受市场环境变化、客户经营情况变动等因素的影响，面临因应收账款回

收不及时、应收账款周转率下降等引致的经营风险。

（十一）税收优惠风险

公司及子公司贝瑞电子、爱普科学分别于 2015 年 8 月、2015 年 8 月和 2016 年 11 月通过高新技术企业认定或复审，有效期 3 年，执行期间内企业所得税税率减按 15% 执行；公司及子公司贝瑞电子销售自行开发的软件产品对增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策；公司因促进残疾人就业，享受按照实际安置残疾人数及规定的标准退还缴纳的增值税，支付给残疾人的实际工资可在企业所得税前据实扣除，并 100% 加计扣除等税收优惠。若未来公司未能持续通过高新技术企业认定，或国家调整相应的税收政策，将会对公司的盈利水平产生一定的影响。

（十二）商誉减值风险

根据《企业会计准则》规定，公司收购爱普科学 100% 股权为非同一控制下企业合并，合并成本超过爱普科学可辨认净资产公允价值的一部分应确认为商誉。2016 年公司完成对爱普科学的收购后确认商誉金额为 1,649.81 万元，2016 年末至 2018 年 6 月末，商誉占公司报告期末总资产的比例分别为 5.60%、4.95% 和 4.53%。根据《企业会计准则》规定，公司收购爱普科学形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年度终了进行减值测试。若未来爱普科学经营状况出现未达预期的情形，可能会进而导致商誉存在减值的风险。

（十三）产能扩张风险

公司本次发行募集资金投资项目“产业基地升级建设项目”将增加公司产能。项目建成达产后，公司将新增 450 万只微电脑注药泵输液装置、300 万瓶鼻腔护理喷雾器的年产能。项目达产后将大幅提高公司核心产品的生产能力，解决公司现有产能不足的问题，满足日益增长的市场需求。但未来市场处于不断变化过程中，并且项目需要建设期和达产期，一旦在项目实施过程中或项目实际建成后，市场环境、技术要求、产业政策等发生不利变化将使公司面临产能不能及时消化的风险。

（十四）固定资产折旧风险

公司本次募集资金将有较大部分用于固定资产投资，根据募集资金投资计划，本次募集资金投资项目建成后，公司将增加固定资产 21,740.30 万元，每年将新增折旧费用 1,654.46 万元。但由于募集资金投资项目产生经济效益需要一定的时间，若项目实施过程中市场环境、产业政策发生重大不利变化，公司现有业务及募集资金投资项目产生的收入及利润未能实现既定目标，本次募集资金投资项目将存在因固定资产折旧大幅增加导致公司经营业绩受到影响的风险。

（十五）成长性风险

公司所处的医疗器械行业为国家产业政策重点扶持的新兴产业，受益于国家产业政策的支持和医疗器械行业的整体快速发展。报告期内，公司一直保持较高速增长，2015 年至 2017 年营业收入和净利润的年复合增长率分别为 26.82%、42.36%。但高成长伴随高风险，公司在战略规划、生产经营管理、技术开发创新、内外部资源整合等诸多方面均将面临更高的挑战，为了保持高速增长，公司必须紧跟行业发展趋势，不断提升运营能力、管理能力、技术创新能力和市场开拓能力。保荐机构出具的《关于江苏爱朋医疗科技股份有限公司成长性专项意见》系基于发行人的行业前景、市场地位、业务模式、技术水平、研发能力、核心技术能力及持续创新能力等因素，结合发行人的内外部环境，对发行人的成长性作出的判断。如未来影响发行人成长的因素发生不利变化，发行人未能及时做出调整，则发行人将无法顺利实现预期的成长。

五、关于发行人创新能力的说明

发行人系国家高新技术企业，凭借深厚的技术积淀和持续的自主创新在疼痛管理和鼻腔护理等医疗器械细分领域取得了较强的技术优势。发行人始终致力于疼痛管理及鼻腔护理领域用医疗器械产品的研发、生产和销售，主要产品包括微电脑注药泵、一次性注药泵、无线镇痛管理系统、脉搏血氧仪及传感器等疼痛管理领域用医疗器械和鼻腔护理喷雾器等鼻腔护理领域用医疗器械。其中，疼痛管理领域用医疗器械主要用于术后、分娩、癌症化疗等临床治疗中药液的输注和监

测，缓解患者急慢性疼痛；鼻腔护理领域用医疗器械主要用于缓解患者鼻腔干燥、鼻塞、鼻出血等不适症状。

（一）发行人的技术和产品创新

1、公司主要产品的核心技术

公司主要核心技术情况如下：

技术名称	技术来源	技术特点	技术先进性
高精度药液输注技术	自主研发	通过电机扭力输出和凸轮运转带动硅胶管路蠕动，实现药液输注；并通过极限量保护、密码锁保护两路编码组合实时监测，动态校准，确保输液量精度准确、防止患者误操作；高性能硅胶管路制备技术保证药液在硅胶管路按照预期速率高精度平稳输出。	国内领先
全方位安全监测技术	自主研发	实时高频监测蠕动管路的压力数据，通过核心算法识别管路中药液输注情况，并实时校准和动态补偿技术及时抑制漂移和抖动带来的误差，有效实现气泡报警、堵塞报警和未装夹到位报警等。实时报警功能与公司自主研发的信息管理系统配合使用，确保医护人员及时远程获知设备运行状态信息。	国内领先
无线镇痛管理信息平台技术	自主研发	研究开发了病人自我疼痛感受评价系统，利用移动通讯技术、关系\非关系型数据库、B/S 架构，配备中央管理系统，将镇痛给药终端即注药泵与体征监测器械的终端信息进行接收、存储、呈现、回溯、综合分析，形成以疼痛治疗为核心的完整诊疗信息记录链，保证患者信息安全。	国内领先
生理性海水制备技术	自主研发	通过特有的溶液配比和制液技术，将海盐与纯化水制成与人体鼻腔内环境相适应的生理性海水，有效改善鼻腔内环境，恢复鼻黏膜正常生理功能。采用巴氏灭菌法，有效保证产品质量要求。	国内领先
雾化定量喷雾技术	自主研发	从喷雾距离和颗粒度等方面对喷雾器喷嘴进行了独特的设计，形成精确的雾化定量给液，使鼻腔护理液能够更充分的浸润和散布在鼻腔环境内。	国内领先

2、公司核心技术的创新类型以及与取得的专利的对应关系

序号	核心技术名称	创新类型	对应已取得的部分专利名称
1	高精度药液输注技术	自主研发	一种双组份硫化硅胶原料的混合方法（ZL201410052140.3） 蠕动镇痛泵及其流速检测和故障诊断的方法（ZL201310210775.7） 具有信息监测功能的输液系统（ZL201520477084.8）
2	全方位安全监测技术		具有信息监测功能的输液系统（ZL201520477084.8）

		全自动输液装置实时监控系 注药泵液袋的气压检漏装 安全注药泵
3	无线镇痛管理信息 平台技术	一种手术后疼痛程度量化无线发送装置 一种 PCA 给药装置
4	生理性海水制备技术	鼻腔护理喷雾器 高渗海水、盐水鼻腔护理器 海水、盐水缓冲液鼻腔护理器
5	雾化定量喷雾技术	鼻腔护理器喷嘴

3、核心技术产品收入占营业收入的比例

报告期内，公司核心技术产品包括微电脑注药泵、一次性注药泵、无线镇痛管理系统、脉搏血氧仪及传感器和鼻腔护理喷雾器等，该等产品销售收入占营业收入比例如下：

单位：万元

项目	2018年1-6月	2017年	2016年	2015年
核心技术产品销售收入	12,933.30	24,043.37	19,229.14	14,713.47
报告期内公司营业收入	13,166.11	24,692.23	19,830.16	15,351.56
核心技术产品占营业收入比例	98.23%	97.37%	96.97%	95.84%

（二）发行人拥有的专利

截至本招股说明书签署之日，公司共获得专利授权 61 项，其中发明专利 6 项，实用新型 41 项，外观设计 14 项。具体情况如下：

序号	专利名称	专利号	专利类型	申请日	取得方式	专利所有人
1	一种双组份硫化硅胶原料的混合方法	ZL201410052140.3	发明专利	2014.02.17	申请	爱朋医疗
2	微针脱模方法	ZL201310655316.X	发明专利	2013.12.09	申请	爱朋医疗
3	蠕动镇痛泵及其流速检测和故障诊断的方法	ZL201310210775.7	发明专利	2013.05.30	申请	诺斯清、爱朋医疗
4	手持式鼻腔温度湿度检测装置	ZL201210155401.5	发明专利	2012.05.18	申请	爱朋医疗
5	具有颅脑部病灶自动识别功能的手术导航仪	ZL201210035897.2	发明专利	2012.02.17	申请	爱朋医疗
6	一种尿液检测装置	ZL201010137466.8	发明专利	2010.03.29	申请	爱普科学
7	PCA 按键装置	ZL201520805835.4	实用新型	2015.10.16	申请	爱朋医疗、

						诺斯清
8	一种 PCA 给药装置	ZL201520728910.1	实用新型	2015.09.19	申请	诺斯清、爱朋医疗
9	具有无线充电功能的输液装置	ZL201520668125.1	实用新型	2015.08.31	申请	爱朋医疗、诺斯清
10	多功能输液装置	ZL201520599139.2	实用新型	2015.08.10	申请	爱朋医疗、诺斯清
11	一次性输注泵	ZL201520598269.4	实用新型	2015.08.10	申请	爱朋医疗、诺斯清
12	具有信息监测功能的输液系统	ZL201520477084.8	实用新型	2015.07.03	申请	爱朋医疗
13	具有标识的瓶体	ZL201520422109.4	实用新型	2015.06.17	申请	爱朋医疗、诺斯清
14	一种无线数据移动查房车	ZL201420069011.0	实用新型	2014.02.17	申请	爱朋医疗
15	一种一次性简易整体鼻腔冲洗装置	ZL201420067246.6	实用新型	2014.02.17	申请	爱朋医疗
16	一种手术后疼痛程度量化无线发送装置	ZL201420067219.9	实用新型	2014.02.17	申请	爱朋医疗
17	手持式鼻腔温度湿度检测装置	ZL201220225049.3	实用新型	2012.05.18	申请	爱朋医疗
18	高渗海水、盐水鼻腔护理器	ZL201220225029.6	实用新型	2012.05.18	申请	爱朋医疗
19	海水、盐水缓冲液鼻腔护理器	ZL201220225020.5	实用新型	2012.05.18	申请	爱朋医疗
20	手术导航仪智能语音导航装置	ZL201120162241.8	实用新型	2011.05.20	申请	爱朋医疗
21	非接触式治疗仪操作装置	ZL201120162230.X	实用新型	2011.05.20	申请	爱朋医疗
22	自动跟踪式医疗红外扫描探头支架	ZL201120162242.2	实用新型	2011.05.20	申请	爱朋医疗
23	手术导航医用反光小球	ZL201120162243.7	实用新型	2011.05.20	申请	爱朋医疗
24	参考架自由锁定关节装置	ZL201120162089.3	实用新型	2011.05.20	申请	爱朋医疗
25	注药泵装夹锁定装置	ZL201020521206.6	实用新型	2010.09.08	申请	爱朋医疗
26	鼻腔护理器喷嘴	ZL201020521209.X	实用新型	2010.09.08	申请	爱朋医疗
27	注药泵旋转限位装置	ZL201020521199.X	实用新型	2010.09.08	申请	爱朋医疗
28	鼻腔护理喷雾器	ZL201020521210.2	实用新型	2010.09.08	申请	爱朋医疗
29	标签机	ZL200920236376.7	实用新型	2009.09.28	申请	爱朋医疗
30	注药泵给药托架	ZL200920236378.6	实用新型	2009.09.28	申请	爱朋医疗
31	输液托架	ZL200920236377.1	实用新型	2009.09.28	申请	爱朋医疗
32	全自动输液装置实时监控系統	ZL200920236375.2	实用新型	2009.09.28	申请	爱朋医疗
33	注药泵液袋按压式自动上锁装置	ZL201620430316.9	实用新型	2016.05.13	申请	爱普科学
34	注药泵机械堵塞报警装置	ZL201620430315.4	实用新型	2016.05.13	申请	爱普科学
35	偏心转子蠕动注药泵	ZL201620430313.5	实用新型	2016.05.13	申请	爱普科学

36	注药泵液袋的气压检漏装置	ZL201620430311.6	实用新型	2016.05.13	申请	爱普科学
37	安全快速的紫外线光固流水机	ZL201620430312.0	实用新型	2016.05.13	申请	爱普科学
38	具有运转方向识别功能的输液泵	ZL201620411438.3	实用新型	2016.05.09	申请	爱普科学、 爱朋医疗
39	一种鼻腔温度湿度的无线测量装置	ZL201620710387.4	实用新型	2016.07.06	申请	爱普科学、 爱朋医疗
40	正向压力控制的单向流鲁尔接头	ZL201520129425.2	实用新型	2015.03.06	申请	爱普科学
41	带有外置设置装置的注药泵	ZL201120121437.2	实用新型	2011.04.22	申请	爱普科学
42	带有保护锁的注药泵	ZL201120121438.7	实用新型	2011.04.22	申请	爱普科学
43	安全注药泵	ZL201120121440.4	实用新型	2011.04.22	申请	爱普科学
44	一种指套式血氧脉搏仪	ZL201520435924.4	实用新型	2015.06.23	申请	贝瑞电子
45	血氧脉搏仪	ZL201520286369.3	实用新型	2015.05.05	申请	贝瑞电子
46	一种血氧传感器	ZL201320705713.9	实用新型	2013.11.08	申请	贝瑞电子
47	一种抗光干扰血氧传感器	ZL201320705495.9	实用新型	2013.11.08	申请	贝瑞电子
48	鼻部冷敷理疗贴 (a)	ZL201630067095.9	外观设计	2016.03.10	申请	爱朋医疗、 诺斯清
49	鼻部冷敷理疗贴 (b)	ZL201630067093.X	外观设计	2016.03.10	申请	爱朋医疗、 诺斯清
50	自控给药装置	ZL201530411719.X	外观设计	2015.10.23	申请	诺斯清、爱 朋医疗
51	鼻腔喷雾器	ZL201530363659.9	外观设计	2015.09.19	申请	诺斯清、爱 朋医疗
52	电子输液泵	ZL201530363657.X	外观设计	2015.09.19	申请	诺斯清、爱 朋医疗
53	术后镇痛镇静评价量尺	ZL201330498266.X	外观设计	2013.10.22	申请	诺斯清
54	血氧探头	ZL201730421409.5	外观设计	2017.09.07	申请	贝瑞电子
55	血氧传感器	ZL201730421393.8	外观设计	2017.09.07	申请	贝瑞电子
56	心电图电极连接组件	ZL201730421392.3	外观设计	2017.09.07	申请	贝瑞电子
57	袖带	ZL201730421394.2	外观设计	2017.09.07	申请	贝瑞电子
58	多参数监护仪	ZL201730421408.0	外观设计	2017.09.07	申请	贝瑞电子
59	腕带式血压脉搏仪	ZL201730174249.9	外观设计	2017.05.12	申请	贝瑞电子
60	多参数检测仪	ZL201330534696.2	外观设计	2013.11.08	申请	贝瑞电子
61	包装盒	ZL201730096654.3	外观设计	2017.03.28	申请	爱朋医疗

(三) 研发支出占营业收入比重

公司一贯重视技术开发和技术创新工作，不断加大技术开发投入力度，以确

保公司的技术研发实力在国内同行业中保持领先水平。

报告期内，公司研发费用占营业收入比例如下：

单位：万元

项目	2018年1-6月	2017年	2016年	2015年
研发费用	1,007.96	2,002.58	1,535.74	977.68
营业收入	13,166.11	24,692.23	19,830.16	15,351.56
研发费用占营业收入比重	7.66%	8.11%	7.74%	6.37%

六、保荐机构关于发行人成长性的专项意见

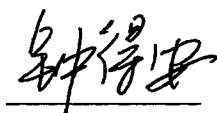
综合分析，本保荐机构认为，发行人具有良好的成长性，其所处的医疗器械行业未来发展前景广阔。发行人在所处行业中具有较为突出的行业地位和较为明显的核心竞争优势，符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》等法规的要求。

【此页无正文，专用于《广发证券股份有限公司关于江苏爱朋医疗科技股份有限公司成长性专项意见》之签字盖章页。】

保荐代表人：



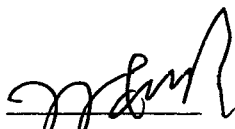
李宗贵



钟得安

2018年9月14日

保荐人法定代表人：



孙树明

2018年9月14日

广发证券股份有限公司（盖章）



2018年9月14日