

## 投资者关系活动记录表

证券代码：301290

证券简称：东星医疗

编号：2023-005

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	协力律师事务所：张内 千寻资产管理有限公司：张云舟 上海昶元资产：陈汝流 毅行资本：褚嘉斌 俾斯麦资本：高杰、万佳海 常州大学：姚惠泽 常州泰富集团：陆群 个人投资者：陆文贤、梁荣军、陈学祥、姚曙浩、邵金成、盛为农 东海证券：施光辉、张敏、汪涛、宋冀勇、颜梦菲、薛艳、杨伟伟、郝小安、郑丽珍、余洋、沈迪
<b>时间</b>	2023年6月7日（星期三）上午9:30-11:30
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长：万世平先生 董事、副总经理：万正元先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p style="text-align: center;"><b>1.一季度业绩下滑对全年业绩目标达成的影响？</b></p> <p>回复：面对国内经济环境和国际形势复杂变化，行业政策及市场环境波动影响，公司2023年一季度业绩略有波动。未来公司将聚焦主营业务与市场，坚持稳中求进、开拓创新，全力推进年度经营目标的贯彻落实，加快产业迭代及新产品研发进程，保持稳定有序的发展态势。公司将一如既往的坚持内生发展与外延扩张双轮驱动，对内推进外科器械新产品的研发，进一步提升公司吻合器产品市场竞争力；对外并购整合成长型外科器械公司、参股经营外科器械新产品新技术，不断寻求新的战略增长点，延伸公司产业链布局。</p>

**2. 公司与台湾明基三丰医疗器材股份有限公司共同投资的三丰东星医疗器材(江苏)有限公司,目前是否有研发团队,如果有,共有多少人,公司未来的研发规划和研发项目情况?**

回复:三丰东星医疗器材(江苏)有限公司主要从事手术床、无影灯、产床的研发、生产与销售,具有专门的研发团队。

未来在研发规划及在研项目方面,公司将紧跟国家宏观政策“以推动高质量发展为主题”,建设行业领先的医疗外科器械研发中心,通过创新技术积累和先进的设备设施投入,提升公司的自主研发能力和新产品的研发效率,从而进一步优化产品结构,丰富公司产品线,提升行业竞争力;在创新产品领域,重点研发行业前瞻性的电动腔镜吻合器、超声刀、可吸收材料医疗产品等;在医疗设备领域,推动专科手术导航系统(手术机器人)的投入和研发;在上游模具制造领域,加强吻合器零件的模具研发,全面提升产品品质,为下游终端医院提供安全、创新、有效的产品;同时,公司将加强与区域内知名高校的战略合作,推动产学研一体化进行,借助院校可研实力为公司提供持续的智力技术支持与研发人才储备。

根据公司2022年年度报告显示,公司目前有“一次性全电动腔镜切割吻合器”(已研发结束)、“超声刀系统及其关键组件”、“Q200电动液压手术台研发”十多项重点研发项目。

**3. 公司去年投资 8.73 亿元,主要投资于什么领域? 收回投资 8.04 亿元,投资收益 234.85 万元,是投了什么产品?**

回复:公司去年投资 8.73 亿元,主要是使用部分闲置募集资金和自有资金购买安全性高、低风险、流动性好的理财产品,包括但不限于大额可转让存单、结构性存款、定期存款及国债逆回购品种等;8.04 亿元为当期赎回总金额,234.85 万元系当期理财产品的利息收入。

公司及其控股子公司使用部分闲置募集资金和自有资金

进行现金管理，是在不影响募集资金投资项目建设、公司及其控股子公司正常经营和资金安全的前提下进行，不会影响公司及其控股子公司日常经营和募集资金投资项目的正常开展。通过适度理财，可以提高公司及其控股子公司资金使用效率，获得一定的投资收益，为公司股东谋取更多的投资回报。

**4. 目前吻合器产品是否都是一次性使用产品？是否有重复使用的吻合器产品？**

回复：目前市场上销售的吻合器基本为一次性医用耗材产品，国外市场存在一部分重复性使用吻合器。一次性吻合器主要优势在于：（1）有利于减少医源性交叉感染，提高手术的安全性；（2）降低医疗机构的灭菌成本，减少医疗机构用于灭菌的人工耗时。

**5. 国内市场吻合器产品的主要竞争对手有哪些，公司在竞争上有什么优势？**

回复：在国内吻合器市场，进口品牌占据了主要市场份额，且以强生和美敦力为主导。而国产品牌则较为分散，尚未形成规模，同行业主要竞争对手包括瑞奇外科、法兰克曼、派尔特、天臣医疗等。公司主要的竞争优势包括：（1）产业链完整优势，在外科手术吻合器领域，公司实现从产品研发设计、模具开发、零部件精加工、生产组装至下游销售的全产业链布局。公司紧跟行业发展趋势，可自主研发设计前沿的吻合器产品，能够利用成熟的生产工艺实现产品设计方案，并根据终端客户需求进行定制化的改进。公司的吻合器全产业链业务优势，有利于缩短产品开发周期、保证产品质量、控制产品生产成本，体现出较强的综合竞争力和抗风险能力。（2）技术研发优势，公司定位高端吻合器市场，具备从吻合器产品设计、模具开发、零部件生产，到吻合器组装的全产业链产品开发能力。截至本

招股书签署日，公司已取得专利 201 项，其中发明专利 28 项。威克医疗在国内吻合器厂商中较早成功应用“不等高钉”技术，并是国内内镜及吻合器、套扎器行业标准的生产企业第一起草单位。(3) 营销渠道优势，公司建立了经验丰富的医疗设备销售团队和高值耗材销售团队，实现销售渠道的双轮驱动，推动营销渠道快速扩张与下沉，依靠公司的品牌声誉、产品质量、服务水平逐步积累销售渠道优势，建立了以长三角为中心辐射全国的销售网络，覆盖了华东、华北、华南及中西部地区的多个核心城市和大型三甲医院，产品的市场认可度及品牌影响力不断提升。(4) 管理优势，公司及子公司的管理团队具有丰富的医疗器械从业经验和团队管理经验，各业务板块在各自的细分领域中均深耕多年，公司的核心管理团队稳定。公司并购的核心子公司威克医疗和孜航精密的核心管理人员和技术人员均仍在公司任职，继续发挥在产品的设计、行业判断、临床反馈方面的专业优势，前瞻性地把握行业发展趋势，捕捉市场机遇。公司在医疗器械行业享有较高知名度和良好的市场口碑，积累了众多大型医院和经销商资源，与各级子公司联动良好，协同发展。

**6. 公司通过先后收购威克医疗和孜航精密实现了跨越式发展, 请问在上市后的战略规划是怎样的? 未来产品研发方向是什么?**

回复: 公司始终坚持双轮驱动的发展模式, 即一方面对现有产品进行更新迭代, 通过与高等院校、医疗机构的合作推动产品的内生式研发; 另一方面不断寻求优质的外科器械公司, 通过外延扩张延伸业务方向及产业链。

在创新产品领域, 重点研发行业前瞻性的电动内镜吻合器、超声刀、可吸收材料医疗产品等; 在医疗设备领域, 推动专科手术导航系统(手术机器人)的投入和研发; 在上游模具

	<p>制造领域，加强吻合器零件的模具研发，全面提升产品品质，为下游终端医院提供安全、创新、有效的产品；同时，公司将加强与区域内知名高校的战略合作，推动产学研一体化进行，借助院校可研实力为公司提供持续的智力技术支持与研发人才储备。</p> <p><b>7. 公司吻合器目前的主要销售区域有哪些？海外市场的销售情况如何？</b></p> <p>回复：公司有近 22 年的外科器械产品的销售经验，在医疗器械行业享有较高知名度和较好的市场口碑，服务的终端客户超过 700 家，在国内市场构建了完整的代理商销售体系。</p> <p>在海外市场方面，公司吻合器产品目标海外市场主要集中在南美、中东以及欧洲三大区域。公司相关产品先后获得美国 FDA、巴西 ANVISA、韩国 KFDA 等多国认证，核心产品一次性腔镜吻合器、一次性管型吻合器、一次性直线切割吻合器、一次性使用穿刺器等获得欧洲 CE 证书。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 6 月 7 日