

证券代码：301290

证券简称：东星医疗

江苏东星智慧医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年05月08日 15:30-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	1、公司董事长：万世平 2、公司董事, 总经理：魏建刚 3、公司董事, 副总经理, 董事会秘书兼财务总监：龚爱琴 4、公司独立董事：朱旗 5、保荐代表人：庄晨
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1. 电动腔镜吻合器产品销售额同比增长 131.92%，成为重要业绩增长点。请问该产品在技术和市场方面的竞争优势能持续多久？ 答:尊敬的投资者，您好！2024年度公司积极推进产品的智能化与自动化，电动腔镜吻合器销售同比增长131.92%。相较于

	手动吻合器，电动吻合器操作简单，击发省力、省时，在提高效率的同时具有更好的止血效果，降低医疗事故发生概率，切割缝合组织的过程连续平稳，因此，电动腔镜吻合器优势明显。第一代开放式吻合器和第二代腔镜吻合器均作为第II类医疗器械进行管理，而第三代电动吻合器根据使用科室的不同，分为第II类、第III类医疗器械进行管理，存在较高的技术壁垒，国内多家企业在此领域布局。公司手动及电动腔镜吻合器均已完成第II类、第III类医疗器械注册证的全覆盖，能够精准覆盖临床多样化需求。未来，公司将进一步优化产品结构，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，重点推进产品的智能化、自动化拓展，丰富公司产品线，提升行业竞争力。感谢您的关注！ 2. 从地域来看，公司在华北地区营收增长 30.11%，而在华南、东北等地区却出现下滑。是什么因素导致的？公司针对不同地区的市场策略有何调整计划？ 答:尊敬的投资者，您好！2024年度，公司华北地区营收增长原因主要是京津冀“3+N”联盟带量采购政策的执行后，通过集采协议推动区域市场覆盖，公司针对性开展重点客户开发，新增客户资源，叠加市场拓展及客户需求增加的双重作用。未来，公司将进一步深入分析政策环境、客户需求及竞争格局差异，针对性调整资源配置，强化客户关系管理，提升区域品牌渗透率。感谢您的关注！ 3. 贵司目前布局合成生物领域做了哪些举措？ 答:尊敬的投资者，您好！公司在科技战略规划中加快布局合成生物领域，快速推进重组人源化胶原蛋白、贻贝粘蛋白等产品的研发；在战略重构规划中积极拓展合成生物领域。公司于2025年3月与常州大学签署捐赠协议，联合开办“东星医疗—合成生物学创新班”，公司向常州大学捐赠100万元，专项支持合成生物学创新班建设发展。未来，东星医疗将通过设立奖学
--	--

金、校企共建实验室、联合攻关课题等方式，加速科研成果在医疗场景的应用落地。感谢您对公司的关注！

4. 请问贵公司的商誉问题如何解决？

答:尊敬的投资者，您好！公司对于商誉的改善方案主要是通过不断丰富相关子公司的产品线，提高子公司业务可持续发展的源动力，积极发挥与子公司间的协调作用，进行优势互补。同时，公司将针对商誉减值风险点进行重点关注和定期评估。感谢您的关注！

5. 随着医疗器械行业竞争加剧，公司如何进一步提升品牌知名度和市场认可度？在品牌建设方面有哪些具体的举措和投入？

答:尊敬的投资者您好，公司一贯致力于打造优质品牌，通过产品创新与优化服务不断提高市场占有率。未来公司将在以下几方面进行品牌建设：一、加强产品创新与质量管控，通过与知名院校、知名医疗机构合作，推进产学研一体化建设，加快现有产品的更新迭代，加速合成生物等新领域新产品的研发，扩充现有产品矩阵，完善现有质量管理体系，为医疗机构及患者提供新质医疗器械；二、拓展市场渠道，差异化市场管理，通过数据分析和4P管理模型，结合市场调研情况，对现有客户进行客户类别的细分，对不同组别的客户制定差异化的营销策略。成立战略客户服务部，针对重点客户和大客户进行专门客户关系管理和重点服务；三、加强品牌宣传，通过参加海内外展会、积极参与医疗媒体会议及活动提升品牌知名度；四、强化服务体系建设投入；五、加大社会责任投入，如捐赠医疗器械、支持医疗公益事业等，树立良好的品牌形象。感谢您的关注！

6. 请问公司2024年度有哪些新的技术突破或新的创新产品？

答:尊敬的投资者，您好！公司坚持以市场为导向，新研发

	的电动肛肠套扎器、超声刀刀具、一次性组织闭合夹均已获得医疗器械注册证，已上市实现销售，扩充了现有的产品矩阵。同时，公司手动及电动腔镜吻合器均已完成二类证和三类证的全覆盖，精准覆盖临床多样化需求。公司将积极推进医工结合与产学研融合，在研发上紧扣市场需求，以顺应智能化与自动化发展趋势。感谢您的关注！ 7. 请问公司的应收账款是属于私人还是医院？针对应收账款有哪些改进方案？ 答:尊敬的投资者，您好！公司的应收账款客户主要为下游吻合器厂商、医院及医疗器械经销商，公司与相关客户的业务合作时间较长，并建立了以资金风险控制为核心的财务管理制度，对客户的信用账期进行有效管理，公司将根据相关规定对应收账款进行管理。感谢您的关注！ 8. 请问是否有措施计划尽快恢复吻合公司形象正常股价？ 答:尊敬的投资者，您好！公司将持续深化投资者关系，通过多种方式与广大投资者建立良好的沟通机制，多角度、全方位地向投资者展现公司的生产经营情况；优化股东回报，严格遵循《上市公司监管指引第3号—上市公司现金分红》《股东分红回报规划》等相关规定，动态评估分红回购组合方案的可行性，强化创新投入与股东回报的协同效应，保障全体股东共享公司经营成果；加强公司的市值管理工作，完善公司价值创造体系，实现公司内在价值与市值的有机统一。2025年，公司董事会将紧密围绕“医疗新质生产力培育”战略主线，重点推进治理架构与战略发展双轮驱动，持续增强公司核心竞争力和价值创造能力，以高质量发展成果回馈广大投资者。感谢您的关注！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。

附件清单（如有）	
日期	2025年05月08日