

上海凯利泰医疗科技股份有限公司

关于深圳证券交易所《关注函》的补充说明公告

本公司及董事会全体人员保证信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

上海凯利泰医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”或“凯利泰”）分别于2021年2月1日、2月9日收到深圳证券交易所创业板公司管理部（以下简称“深交所”）下发的两份《关于对上海凯利泰医疗科技股份有限公司的关注函》，本公司已于2021年2月4日、2月19日向深交所做出了书面回复，同时按照要求对外进行了公告。为了使全体股东特别是中小股东更好地了解公司相关情况，公司特对以下内容进行了补充说明，具体如下：

一、宁波深策历年业绩及应收账款情况

根据公司与交易对方手签署的《股权收购协议》的约定，宁波深策胜博科技有限公司（以下简称“宁波深策”）原股东及保京先生和董亚玲女士承诺，股权转让完成后，2017年至2021年5个年度宁波深策经审计的扣除非经常性损益后的净利润应分别不低于人民币4,000万元、4,200万元、4,410万元、4,631万元和4,863万元。双方参照相关公司的市场交易估值的情况及业绩承诺的内容，经充分协商确定本次收购对深策胜博的总估值为39,000万元，相应交易对价将根据业务运营和业绩实现情况分七期支付。

上海凯利泰医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）2017-2020年度已支付股股权转让款及相应年度宁波深策实际完成业绩情况如下表：

货币单位：人民币万元

期次	股权款	对赌期间	对赌业绩	实际完成业绩情况	
				净利润	扣非后净利润
第1期	11,700.00	/	/	/	/
第2期	9,750.00				

第3期	4,680.00	2017年度	4,000.00	4,298.43	4,049.43
第4期	4,680.00	2018年度	4,200.00	4,651.24	4,298.10
第5期	3,120.00	2019年度	4,410.00	4,864.19	4,549.43
第6期	3,120.00	2020年度	4,631.00	5,436.79	4,809.59
第7期	1,950.00	2021年度	4,863.00		
小计	39,000.00		22,104.00	19,250.65	17,706.55

注：上表中，2017-2019年的财务数据已经审计，2020年财务数据尚未经审计。

宁波深策的主要客户系终端医院或对终端医院拥有配送资质的合格配送服务商。终端医院客户系分布在北京、河北、陕西、甘肃、新疆、东北等区域相对知名的三甲或二甲医院，该些医院包括：北京大学人民医院、西安交通大学第一附属医院、陕西省人民医院、中国人民解放军空军军医大学第二附属医院（唐都医院）、北京航天总医院、开滦医院、中国医学科学院北京协和医院、兰州大学第一医院、兰州大学第二医院等；其他主要客户也包括医院认可的具有配送资质的配送商如北京易先健科技有限公司、国药控股北京华鸿有限公司等。根据终端医院的不同，宁波深策的回款周期在3-18个月之间，目前平均回款周期在7-10个月左右。

2017年至2020年，宁波深策各年度营业收入及各年末应收账款情况如表列示：

货币单位：人民币万元

年度	营业收入	年末应收账款账面价值	占当年营业收入比例	当年销售回款情况	是否经审计
2017年度	22,588.86	10,275.76	45.49%	15,641.66	是
2018年度	27,497.90	14,675.11	53.37%	27,303.21	是
2019年度	30,351.44	19,160.65	63.13%	29,684.84	是
2020年度	24,466.13	19,712.35	80.57%	25,905.52	否

2017年至2019年的三个年度，宁波深策各年销售回款情况良好，和公司营业收入增长相匹配。2020年度，因受新冠疫情影响宁波深策的收入出现下降，而医疗体系的现金流亦受疫情影响，持续传导至相关主体，终端医院的回款周期延长，进而导致宁波深策2020年末的应收账款增加，应收账款占当年度营业收入的比重增高。

考虑到应收账款在净资产的比重较大，在签署《终止协议》时，公司与交易对手方对宁波深策的后续应收账款回收情况也做了严格约定，以确保宁波深策的

应收账款回收无任何坏账损失风险。

二、心血管事业部并购收益情况说明

2012年6月，凯利泰于深圳交易所创业板上市，上市后，考虑到公司产品单一的运营风险，亟需尽快通过各种途径丰富公司产品线。2013-2016年，经公司董事会及股东大会批准，公司分阶段完成对易生科技（北京）有限公司（以下简称“易生科技”）100%股权的收购。凯利泰的产品线借此由原来较为单一的骨科椎体成形介入手术器械延伸至冠脉支架等心血管类介入治疗器械。公司收购易生科技的初衷是冠脉支架作为高附加值的高端介入治疗器械，市场需求旺盛，相关业务的盈利能力强；另一方面，不同领域多元化的介入治疗器械分散了原单一产品市场波动对公司整体盈利能力造成的风险。收购易生科技后公司将心血管事业部作为和骨科事业部同等重要的战略性支柱业务部门，在心血管业务上，公司投入大量的资金，并提供各种人力方面和其他方面的资源支持，公司借此将易生科技打造为公司在心血管事业部的唯一业务平台。

为促使易生科技做大做强，进一步提升公司在心血管产品销售领域的市场占有率和市场影响力，2016年末公司通过易生科技收购宁波深策100%的股权，而宁波深策系主营心脏支架的销售经销商，交易完成后通过逐步整合易生科技的产品优势和宁波深策的经销渠道资源，拓宽了易生科技的销售渠道，进一步加强了公司在心血管产品的竞争优势。此外，考虑到易生科技在心血管类产品线上仅有药物洗脱冠脉支架单一产品在售，易生科技一方面通过自身研发进行产品创新，另一方面也通过投资其他公司为心血管事业部未来产品线做战略储备，基于对上海百心安生物技术有限公司（以下简称“百心安”）正在研发的心血管领域内的创新型可降解冠脉支架产品有良好预期，易生科技于2015年投资了百心安公司。

综上，公司通过易生科技切入心血管类业务，并通过其进行心血管事业部在终端销售渠道和产品线上的投资和资源整合，因此心血管事业部相关的三块业务（易生科技的心脏支架业务、宁波深策的终端销售渠道和对百心安的股权投资）关系密不可分，从公司心血管类业务整体角度看，三者是三位一体的。

2018年度，基于对未来心血管市场竞争压力逐步加大的风险评估，结合公司日益成熟并稳步增长的骨科业务发展趋势，公司拟将心血管事业部整体剥离，

并将业务进一步聚焦于骨科医疗器械领域，集中优势资源，专注在具有更强竞争优势的骨科领域发展。公司在当年度将持有的 100% 易生科技股权转让给泰尔茂（中国）投资有限公司（以下简称“泰尔茂”），并同时考虑未来逐步退出宁波深策、百心安相关的心血管业务。

对于公司管理层而言，出售易生科技及百心安股权、终止宁波深策业务是公司管理层剥离和终止心血管业务的整体安排，在管理层决策考量层面是整体考虑其经济利益的。从投资角度来分析心血管事业部的三块业务对公司的整理收益情况，且宁波深策按照签署的《终止协议》的相关约定，则心血管业务对于公司的收益情况测算如下表：

货币单位：人民币万元

主体	项目	金额
易生科技	出售给泰尔茂的对价	87,804.61
	减：投资成本	63,311.61
	其中：2013 年 9 月收购 29.73% 股权	13,973.10
	2015 年 2 月收购 27.22% 的股权	17,000.00
	2016 年 4 月收购 43.05% 股权	32,338.51
	加：投资期间累计分红金额	11,250.00
	加：投资期间减资金额	7,927.95
	税前总体收益	43,670.95
	减：所得税	1,195.64
	净收益	42,475.31
百心安	出售对价（折人民币）	12,160.29
	减：投资成本	1,400.00
	税前收益	10,760.29
	减：所得税	1,614.04
	净收益	9,146.25
宁波深策	收购前净资产	491.00
	加：2017-2020 年累计净利润	19,250.65
	加：增资金额	4,500.00
	2020 年末净资产	24,241.65
	减：股权总对价	39,000.00
	加：不再支付的第 7 期股权款	1,950.00
	减：增资金额	4,500.00
净收益	-17,308.35	
心血管类	净收益合计	34,313.21

注：1、上表中仅根据支付或收回的资金流进行分析，并不涉及具体的会计处理，因此与会计处理下的损益存在差异。

2、上表中涉及 2020 年度的数据尚未经审计。

由上表可知，从整个心血管事业部来分析，公司自投资至退出（宁波深策假设按照 2020 年末净资产退出）实际上取得的资金收益为 34,313.21 万元。

结合 2020 年度处置百心安股权取得的收益情况，管理层在 2018 年底做出的逐步终止心血管业务的决策是非常及时和恰当的，不仅使公司取得了较大的投资处置收益，股权处置款缓解了公司发展中的阶段性资金压力，也避免了心血管类业务在最新政策利空下的经营风险。虽然因为集采政策影响导致宁波深策业务遭受较大影响，给上市公司带来较大的一次性影响，但是从公司整体心血管业务处置情况来看，逐步终止心血管业务的最终结果是给公司带来了收益，避免了未来的经营风险。

三、宁波深策并购估值合理性说明

1、本次收购的定价原则

本次收购的定价原则系双方参照相关公司的市场交易估值情况及业绩承诺内容，经充分协商确定本次收购对深策胜博的总估值为 39,000 万元。

2、国内可比交易对比分析

公司收购宁波深策的整体估值为 39,000 万元，宁波深策承诺首年经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润不低于人民币 4,000 万元，由此测算本次收购动态市盈率为 9.75 倍。

本次收购中，宁波深策股东及保京先生和董亚玲女士承诺，本次股权转让完成后，宁波深策 2017 年度至 2021 年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别不低于人民币 4,000 万元、4,200 万元、4,410 万元、4,631 万元、4,863 万元，业绩承诺覆盖率为 56.68%。

在本次收购的定价中，公司参考了 2016 年同行业上市公司收购医疗/医药流通企业的交易中对价超过 1 亿元且存在业绩承诺的案例，公司本次定价与国内可比交易的动态市盈率及业绩承诺覆盖率比较情况如下：

单位：万元

序号	可比交易案例	交易对价	首年业绩承诺 净利润	累积业绩承 诺净利润	动态市 盈率	业绩承诺 覆盖率
1	润达医疗（603108）收 购山东鑫海润邦医疗 用品配送有限公司 100%股权	20,000.00	2,000	7,600	10.00	38.00%
2	老百姓（603883）收购 扬州市百信缘医药连 锁有限公司 65%股权	13,000.00	1,538	3,600	13.00	27.69%
3	*ST 建峰（000950）收 购重庆医药(集团)股份 有限公司 96.59%股权	669,725.59	44,905.15	162,467.30	15.44	23.43%
4	国药股份（600511） 收购国药控股北京有 限公司 100%股权	278,007.90	25,053.62	83,236.03	11.10	29.94%
5	国药股份（600511） 收购国药控股北京康 辰生物医药有限公司 100%股权	102,833.76	6,329.85	22,399.26	16.25	21.78%
6	国药股份（600511） 收购国药控股北京华 鸿有限公司 60%股权	126,497.47	16,004.68	55,191.73	13.17	26.18%
7	国药股份（600511） 收购国药控股北京天 星普信生物医药有限 公司 51%股权	107,113.81	17,016.05	58,825.03	12.34	28.01%
可比交易平均值					13.04	27.86%
可比交易中位数					13.00	27.69%
本次交易		39,000	4,000	22,104	9.75	56.68%

注：本次交易的业绩承诺实现情况为截至 2020 年 12 月 31 日的的数据。

数据来源：同花顺 iFind。

公司本次收购的动态市盈率与同期可比交易的动态市盈率平均数、中位数均低于可比交易。同时，本次交易的业绩承诺覆盖率高于同期可比交易的平均值、中位数。如不考虑最后一期股权支付款及最后一期的业绩承诺，本次交易的业绩承诺覆盖率为 46.53%，亦高于同期可比交易的平均值、中位数。本次交易方案在设计时充分考虑了保护上市公司及中小股东的利益，定价具备公允性、合理性。

3、国内同行业上市公司的对比情况

公司收购宁波深策的市盈率与同行业主营业务包括医疗器械流通的上市公

司估值比较情况如下：

序号	可比公司	市盈率（TTM）
1	嘉事堂（002462.SZ）	50.44
2	润达医疗（603108.SH）	75.98
3	瑞康医药（002589.SZ）	51.60
4	塞力医疗（603716.SH）	67.09
可比上市公司平均值		61.28
可比上市公司中位数		59.35
本次交易		9.75

注：本次交易的公告日期为 2016 年 11 月 14 日，选取可比上市公司前一交易日动态市盈率作为比较，数据来源：同花顺 iFind。

可比上市公司的市盈率平均值、中位数均远高于本次收购宁波深策的动态市盈率，主要系考虑到宁波深策较上市公司存在流动性折价，较低的动态市盈率有利于保护上市公司及中小股东的利益，定价具备合理性。

4、结论

综上，公司收购宁波深策，符合当时的市场环境和公司经营发展规划，具备必要性；本次交易定价系参照相关公司的市场交易估值情况及业绩承诺的内容进行定价，具备合理性。

四、签署终止协议的目的以及测算依据

2021 年度开始宁波深策主要经营产品的集采政策落地实施，宁波深策经营的业务受到严重不利影响，交易对手已经无法确保其原有成熟合规运行的营运模式继续运转并实现盈利。在政策正式颁布前后，公司与保京先生、董亚玲女士对宁波深策的在新政策实施情况下的预期运营情况、合同条款约定的不可抗力情形进行了充分沟通，公司在谨慎评估及分析后，最终确定签署《终止协议》。公司的评估分析除了之前两稿关注函回复内容以外，同时也参考了以下相关假设分析。

假设公司本次不签署《终止协议》，双方继续履行原股权收购协议，在此前提下再假设宁波深策在 2021 年度实现的扣除非经常性损益后的净利润（以下简称净利润）在 0 到 4,863 万元（即 2021 年度承诺业绩）之间，分别分析宁波深策净利润在 0、1,000 万、2,000 万、3,000 万、4,000 万和 4,863 万 6 种情形下，

公司因收购宁波深策预计支付的总对价的变动情况，该预计支付的总对价包含：股权交易对价、扣除业绩未实现时给予公司的补偿款，以及业绩超额实现时给予对方的补偿款等。

在 6 种不同假设情形下，预计支付的总对价呈现如下表列示的变动：

货币单位：人民币万元

项目	情形 1	情形 2	情形 3	情形 4	情形 5	情形 6
假设 2021 年宁波深策实现的净利润		1,000.00	2,000.00	3,000.00	4,000.00	4,863.00
对赌期内承诺的净利润总额与实际完成的净利润总额的差额	4,397.45	3,397.45	2,397.45	1,397.45	397.45	-465.55
业绩补偿金额/奖励对价金额(数值为正表示业绩补偿额，数值为负表示奖励额)	7,758.80	5,994.41	4,230.03	2,465.64	701.25	-821.41
预计支付的总对价（股权款-补偿额+奖励额）	31,241.20	33,005.59	34,769.97	36,534.36	38,298.75	39,821.41
考虑 2021 年净利润后预计支付的总对价（股权款-补偿额+奖励额-净利润）	31,241.20	32,005.59	32,769.97	33,534.36	34,298.75	34,958.41

注：1、上表中的净利润均代表扣除非经常性损益后的净利润；

2、补偿期限内每个会计年度宁波深策应补偿金额的计算公式如下：

当年应补偿金额=[（截至当期期末累积承诺净利润数－截至当期期末累积实际净利润数）÷2017 年至 2021 年各年的承诺净利润数总和]×目标公司的整体估值－已补偿金额=(4397.45-2021 年实现的扣非后净利润)/22104*39000；

3、如果目标公司 2017 年至 2021 年累积实现的实际净利润数超过本协议约定的累积承诺净利润数，则甲方同意于补偿期届满后向乙方支付奖励对价，奖励对价金额的计算公式如下：

奖励对价金额=（五年累积实际净利润数－五年累积承诺净利润数）÷五年累积承诺净利润数×39,000 万元=(17,706.55+2021 年实现的扣非后净利润-22104)/22104*39000；

根据上述假设分析，2021 年度宁波深策在实现 4,863.00 万元净利润时（情形 6），公司预计需向交易对方支付的总对价为 39,821.41 万元；2021 年度宁波深策实现的净利润为 0 元时(情形 1)，则公司预计支付的总对价为 31,241.20 万元，两种情况对比下，虽然公司获得了 4,863.00 万净利润，但预计向交易对方支付的总对价情形 6 较情形 1 将多出 8,580.21 万元。若将 2021 年度实现的净利润考虑

在内，公司向交易对方支付的总对价（扣除当年净利润）情形 6 较情形 1 反而将多出 3,717.21 万元。

基于交易对手保京先生、董亚玲女士在医疗器械销售行业有多年的从业经验，拥有较大规模的产品销售渠道，并在医疗器械渠道领域拥有广泛的业务及人脉资源，如宁波深策继续运营，在现行政策影响下，即使在经营原有代理产品无法获利或者微利的情况下，交易对手方基于利益驱动，仍有可能运用多种途径（比如开发新的不成熟业务、从其他资源方转移短期业务、客户大量赊账）尽力完成 2021 年度的对赌指标，公司反而将面临非常高的业务风险、坏账损失风险和财务风险，且在 2022 年度，公司仍将面临宁波深策的业务无法维持问题。

同时，以宁波深策 2021 年度取得扣非后净利润 4,863.00 万元举例，公司需要支付总价为 39,821.41 元（包含最后一期的股权转让款 1,950 万元及业绩奖励对价 821.41 万元），相较于目前签署《终止协议》的议案，公司需要额外多支付 2,771.41 万元。

宁波深策作为主营医疗器械销售的贸易公司，其重要的业务特点是终端医院客户的回款周期较长，应收账款占公司净资产的比重较大，且上游供应商给予的付款周期相对下游终端医院客户的回款周期短，因此在日常运营中需要较多营运资金来维持公司正常运转。2020 年 12 月 31 日宁波深策未经审计的净资产为 2.42 亿元，而应收账款原值为 2.09 亿元，占净资产的比例为 86.36%；对应累计计提的应收账款减值准备为 1,235 万元，2017 年至 2020 年度应收账款坏账准备计提情况如下表：

年度	应收账款坏账准备（万元）
2017 年度计提	540.83
2018 年度计提	256.74
2019 年度计提	220.23
2020 年度计提	217.66
小计	1,235.46

此外宁波深策还需要不低于 3,000 万元的日常流动资金用于日常采购、人工支出以及日常运营所需。在 2021 年继续履行协议且能完成对赌业绩的前提下，宁波深策的业务将继续占用等同于净资产的大量资金，无法通过理财方式进行保值增值，亦无法将该部分资金用于替换公司的长短期借款；宁波深策将继续拥有

较大的应收账款和对应的应收账款坏账准备。

签署《终止协议》后，虽然公司损失了宁波深策最后一年承诺净利润 4,863.00 万元，但考虑到继续经营宁波深策业务需要占用大量流动资金，如果公司能够通过终止相关业务，将对应的净资产占用资金 2.42 亿元快速回流公司后替换利率较高（利率 5%）的长短期借款，则公司会节省约 1,210 万元左右的利息支出；此外，应收账款的尽快回收，亦会尽快减少公司约 1,235 万元的坏账计提，合计正向影响约 2,445 万元。

综上所述，比较分析 2021 年度继续履行协议且能完成原定对赌业绩和终止协议两种情况下的综合影响情况：

货币单位：人民币万元

项目	继续履行协议	终止协议后
已支付股权款	33,930.00	33,930.00
加：拟支付股权款	5,070.00	3,120.00
加：应支付奖励款	821.41	
减：2021 年度实现净利润	-4,863.00	
减：节约的资金利息		-1,210.00
减：坏账准备影响		-1,235.00
合计	34,958.41	34,605.00

注：上表中，继续履行原收购协议的相关计算系根据以下假设进行：1、假设 2021 年度宁波深策正好实现原对赌业绩 4,863 万元；2、在此基础上，宁波深策的资金均用于日常运营，无法进行理财保值或进行现金分红；3、此外，假设 2021 年末的应收账款与 2020 年末一致，不再新增计提坏账准备。

通过上表对比，通过签署终止协议，公司反而将减少一部分损失，同时也避免承担在现行政策下宁波深策继续运营带来的未知业务风险、合规风险和财务风险。

另一方面，2021 年为最后一年业绩对赌期，在该年度结束后，在心内科耗材集采政策的持续影响下，宁波深策在 2022 年度的业绩表现极大可能会发生断崖式下滑，而届时失去了业绩对赌的约束，交易对手方是否能够配合公司完成过渡期的相关业务安排存在较大不确定性。而目前签署的终止协议明确约定了过渡期的各项业务安排，且明确了保京、董亚玲对于公司因为过渡期内业务及履行终止协议相关条款引发的任何纠纷均承担连带责任。

此外，本次《终止协议》签署并经董事会审议通过披露后，公司基于多方的

反馈意见，多次与原交易对手方进行协商，探讨基于上市公司立场优化《终止协议》的可行性。经过反复沟通，原交易对手方及其律师团队始终认为《终止协议》的签署是双方协商协议的结果，履行了必要的决策程序且该协议已经生效，其会严格履行《终止协议》约定的所有义务并承担相应的责任。

综上所述，随着医药卫生体制改革的不断推进，各省招标降价政策、国家医保控费等一系列政策出台，带来医疗器械降价趋势，对公司持续提升市场竞争力提出新的挑战，整个医疗器械领域的经营模式在发生变化，特别是以心脏支架为主营产品的公司其整体估值也在发生巨大的变化。公司的管理层在收购易生科技、宁波深策股权的时候，很难准确预测未来的政策变化，收购是基于当时的政策及市场背景下做出的商业决策，公司也在历年的年度报告中明确说明了公司未来可能面临着行业监管及政策风险、商誉减值的风险、应收账款余额上升及回收风险以及管理风险。

在收购后企业运营过程中，公司的管理层勤勉尽责，在意识到未来竞争加剧的市场环境下，结合公司自身的竞争能力，较早的制定了整体逐步退出心血管业务的规划，确保了公司长期利益不受影响。公司签署《终止协议》也是基于政策因素带来的市场变化和不利影响而做出的审慎决策，是整体处置心血管业务的决策之一，在保障上市公司已经获得整体收益的情况下，未雨绸缪的减少和消化宁波深策对上市公司经营业绩的冲击。

特此公告！

上海凯利泰医疗科技股份有限公司

董事会

二〇二一年四月二日