

证券代码：301290

证券简称：东星医疗

公告编号：2026-010

# 江苏东星智慧医疗科技股份有限公司

## 2025 年年度报告摘要



## 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 2025 年度权益分派股权登记日的总股本（扣除回购专用证券账户中的股数）为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	东星医疗	股票代码	301290
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	龚爱琴		
办公地址	常州市武进区长扬路 24-4 号		
传真	0519-86638111		
电话	0519-86632199		
电子信箱	gongaiqin@dx-med.com		

### 2、报告期主要业务或产品简介

#### （一）公司主要业务

公司主要从事以吻合器为代表的外科手术医疗器械的研发、生产和销售。公司长期深耕医疗器械领域，通过内生式发展和外延式扩张，不断拓展和延伸产品线，从初期代理销售国内外知名品牌的的外科手术器械起步，逐渐发展为以吻合器及其组件为代表，覆盖多品类手术设备和医疗耗材的平台型集团化公司。自 2024 年起，公司开始向合成生物领域拓展，报告期内与上海交通大学邓子新院士团队合作，着手进行重组胶原蛋白原料及产品的研发生产。2025 年，公司设立全资子公司孜航医疗，深化医疗器械注册人制合作模式，打造产业协同服务平台，赋能行业中小企业合规发展，持续扩大业务规模与产业影响力。

#### （二）主要产品及用途

1、公司自主研发生产的主要产品包括腔镜吻合器、开放式吻合器、吻合器零部件、外科手术设备等。

##### （1）吻合器及其组件

吻合器是医学上使用的替代手工缝合的医疗器械，通过向组织内击发并植入相互交错的钛钉进行交叉缝合，实现钛钉对组织的离断或吻合，原理与订书机相似。相对于传统手工缝合，吻合器缝合具有操作简单方便、缩短手术时间、降低患者手术后并发症的发生概率、提高手术效率等优势，深受下游医疗机构和临床医师的青睐和推崇。公司吻合器产品主要分为腔镜吻合器和开放式吻合器两个大类，其中腔镜吻合器可再细分为电动腔镜吻合器与手动腔镜吻合器：

##### ①腔镜吻合器

公司的腔镜吻合器产品主要包括一次性全电动腔镜切割吻合器、一次性腔镜用直线型电动切割吻合器、一次性腔镜用直线型切割吻合器系列产品，以及腹腔用穿刺器，可用于胃肠外科、心胸外科、肝胆脾胰外科、普外科等微创外科手术，具有组织闭合、切除或器官功能重建的作用。公司的腔镜吻合器采用三排不等高钛钉设计，增强组织厚度适应性，提供优异的止血效果并保证良好的血供；单手开闭合设计，方便外科医生单手操作；钉仓表面壁虎爪设计，有效减少切割过程组织的外溢，保证切缝长度。公司产品设计和质量控制受到市场广泛认可。

近年来，公司重点聚焦腔镜吻合器产品的智能化与电动化，自主研发生产了一次性腔镜用直线型电动切割吻合器、一次性全电动腔镜切割吻合器等电动吻合器产品，并在 2025 年新增 1 张电动腔镜吻合器的 III 类医疗器械注册证。与传统的手动腔镜吻合器相比，电动腔镜吻合器操作简单，击发省力省时，止血效果好，事故发生率低，切割缝合连续平稳。报告期内，公司结合临床需求，推进研发新一代全电动腔镜吻合器及半电动腔镜吻合器。

报告期内，公司积极应对带量采购政策大范围执行后的市场变化，优化产品结构。公司电动腔镜吻合器产品报告期销售收入同比增长 10.32%，占本期吻合器产品营业收入的 27.17%，成为吻合器业务板块的明星产品。

## ②开放式吻合器

公司的开放式吻合器产品主要包括直线切割吻合器、管型吻合器、直线形吻合器、痔吻合器等。其中，直线切割吻合器在组织线性缝合的同时进行组织之间的切割离断，适用于胸外科、普外科、泌尿外科等；管型吻合器可以在腔道组织内击入两排环形交叉排列的缝钉，使两层腔道组织缝合，同时内置环形刀切除多余组织完成腔道的吻合；直线形吻合器可用于组织线性缝合，无切割功能。痔吻合器又称 PPH 吻合器，可以用于痔疮粘膜修复，完成比较复杂的环状脱垂痔的治疗。报告期内，公司开放式吻合器整体销售额稳中有升，同比上涨 7.99%，占本期吻合器产品营业收入的 20.71%。

## ③吻合器零配件

公司具备吻合器零件的模具开发和生产能力，主要包括金属精密加工件、注塑件和冲压件结构件等，公司可以根据客户需求对部分零部件进行组装，以吻合器组件的形式销售。报告期内，公司上线了国内首个吻合器及其零部件的自动化精密制造产线，有效提升了生产效率与产品质量。

### （2）外科手术设备

公司生产的外科手术设备主要用于外科手术，主要包括电动液压手术床、手术无影灯、吊塔吊桥、产床等。公司于 2023 年 12 月全资控股子公司三丰东星后，实现了手术床、手术灯、吊塔吊桥等产品向自主研发、全面本地化生产的转型升级。报告期内，公司积极响应国家关于医疗设备进口替代的政策号召，推进外科手术设备的自主研发及生产，本期自主研发生产的外科手术设备（手术床、手术灯、吊塔吊桥）销售额占外科手术设备（手术床、手术灯、吊塔吊桥）整体销售额的 97.28%，增长 5.05%；公司在外科手术设备的自主产销能力稳步提升。

2、公司代理销售的医疗器械产品，按照类别可分为医疗设备类和低值耗材类

### （1）医疗设备类

公司主要代理迈瑞、凯斯普等品牌的医疗设备，公司代理的医疗设备主要应用于外科手术室，包括手术无影灯、手术床、监护仪、呼吸机等。

### （2）低值耗材类

公司主要代理碧迪、英特赛克、维力医疗、百合等国内外品牌的低值耗材，包括采血管、呼吸过滤器、喉罩、气管插管、麻醉包、中心静脉导管、血糖试纸等产品，应用于医院的检验科、麻醉科、重症 ICU、内分泌科等科室。

## （三）公司主要经营模式

### 1、采购模式

公司采购主要包括原辅材料采购、代理业务采购两类。

#### （1）原辅材料采购

公司根据生产需求制定原辅材料采购计划，明确采购需求后，由公司采购部集中统一采购。公司建立了合格供应商管理制度，根据供应商的经营规模、信誉度、产品质量等多维度进行评价，并组织技术、质量、生产及合规人员对备选供应商进行现场走访及综合调查，形成现场考核结论，经公司履行内部审批程序后，最终形成合格供应商库。公司的采购需求形成后，采购部按规定在合格供应商范围内选择合适的供应商进行询价、比价，经双方协商达成协议后，签署采购合同并实施原辅材料采购。公司的技术部门负责编制采购物料的技术性标准，质量部门负责采购物料的检验或验证，原辅材料经验收合格后方可入库。

## （2）代理业务采购

公司与代理的主要供应商签订年度代理协议，并根据代理协议的具体要求，采用不同的采购方式。对于在协议中约定销售业绩的产品，公司将根据协议定期向该供应商采购；对于未约定销售业绩的产品，公司根据客户需求和市场销售预测实施采购，并保有一定的安全库存，以满足客户紧急需求，实现公司整体资源的优化。对于境内厂商生产的产品，公司直接向厂商或其代理商进行采购；对于境外厂商生产的产品，公司向该境外厂商的境内机构直接采购或委托外贸公司代理进口。对于少量未签订代理协议的医疗器械，公司根据客户实际需求，实施订单式采购。

## 2、生产模式

### （1）生产模式概述

公司具备从吻合器产品设计、模具开发、专用设备研制、零部件生产、半成品及成品组装到成品检验的吻合器全产业链生产能力。公司的主要产品采取“以销定产、适当库存”的生产模式，即根据客户订单需求情况排产的订单式生产，以及根据市场需求预计的备货式生产。公司吻合器产品的海外需求、吻合器组件等产品采用订单式生产；吻合器产品的国内市场需求采用备货式生产，公司生产部门参考上年度销售情况和本年度销售预期确定生产计划，并设定安全库存，从而及时响应下游客户的订单需求，公司定期根据产品库存情况、生产能力、销售预期等因素，调整安全库存使其保持在合理水平。

### （2）生产过程中的外协加工环节

公司外协加工的主要内容包括部分零部件的加工和产品消毒灭菌，相关工序系公司产品的必要而非核心环节，可替代性较强。其中，辐照灭菌等生产工序需要由具备相关专业资质的企业实施，公司采用委外加工的方式；对于部分非核心加工工序，公司亦委托专业的外协加工厂开展规模化、专业化的加工和生产，公司制定了《外协供应商管理制度》，向外协加工供应商提供主要原材料和技术要求资料，供应商按要求加工后，公司对相关物料进行检验或验证，合格后方可办理入库手续并用于产品生产。

## 3、销售模式

公司的销售模式分为经销和直销两种模式。经销模式下，公司销售的产品主要为吻合器、医疗设备等医疗器械；直销模式下，公司销售的产品主要包括吻合器零部件、医疗设备和低值耗材产品。

### （1）经销模式

公司生产的吻合器等医疗器械产品，以及自产的医疗设备销售采用经销模式，即公司以买断的方式将产品销售给经销商，再由经销商销售给医院。报告期内，公司吻合器等产品的销售主要采用传统经销模式，与行业内大多数企业的销售模式一致。公司经销模式下的产品销售具体分为传统经销模式、两票制经销模式和二级分销模式。

#### ①传统经销模式

报告期内，传统经销模式是公司吻合器等产品的销售模式，公司选择经销时重点考察其市场敏感度、需求贴合度以及对公司产品的认知等，与经销商之间建立紧密联系，形成信息流、服务流的共享，及时了解和掌握终端客户的产品需求，不断优化和提升产品性能。公司对经销商采取销售返利的激励政策，在产品销量达到一定目标时，对经销商实施实物返利。公司充分利用经销商的销售网络和地域优势，持续挖掘潜在客户，增强产品市场推广能力。公司与经销商的协议通常按年度签订，对于满足公司考核条件的经销商每年续签。

在传统的经销模式下，公司专注于医疗器械的研发、生产、备案、注册和市场推广等业务，产品经由授权经销商销往终端医院，并由经销商负责市场推广、终端渠道建设、销售配送、终端客户持续服务等工作，同时公司营销团队提供技术和专业支持，协助经销商进行产品推广和客户维护。

对于海外市场，公司由国际贸易部门负责产品的海外销售，具体包括海外经销商的筛选、谈判及综合实力评判等，公司主要通过展会、行业内企业推荐及网络信息推广等方式与海外经销商建立联系。公司在确定海外订单需求后，与第三方公司签订销售合同，委托其负责公司产品报关、销售回款等工作。

#### ②两票制经销模式

医疗器械的“两票制”政策在福建、陕西等省份陆续实施，公司在这些地区按照政策要求实施两票制经销模式，两票制经销商主要承担渠道开发和配送职能，由销售服务商承担传统经销商跟台服务、技术服务和客户维护的职责。在两票制经销模式下，公司、经销商/配送商、销售服务商共同完成产品销售及配套服务。

#### ③二级分销模式

公司在常州以外的地区销售医疗设备，主要采取二级分销模式，由当地具有渠道资源、客户维护能力的经销商参与当地医院的招投标项目，公司为经销商提供技术支持，配合其参与项目的招投标。经销商中标后与公司签订经销合同，要求公司在规定的时间内，将产品配送至合同中指定的医院，并由公司提供后续技术服务。常州区域个别耗材销售也采取二级分销模式。

#### (2) 直销模式

公司自主生产的吻合器、穿刺器、零部件和组件，产品系列齐全，质量稳定，与下游主要医疗器械生产厂商建立了良好的合作关系，下游订单需求较为稳定，公司采用直销模式，直接销售给下游医疗器械生产厂商。

### 3、主要会计数据和财务指标

#### (1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	2,428,841,028.56	2,482,438,025.25	-2.16%	2,393,581,909.51
归属于上市公司股东的净资产	2,147,549,572.80	2,246,597,316.84	-4.41%	2,238,716,685.61
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	387,491,879.48	435,463,080.43	-11.02%	433,734,971.84
归属于上市公司股东的净利润	-37,940,258.51	97,424,753.19	-138.94%	97,222,808.88
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-60,130,347.44	66,459,147.18	-190.48%	68,155,250.11
经营活动产生的现金流量净额	84,088,586.30	126,492,238.66	-33.52%	163,133,094.63
基本每股收益（元/股）	-0.38	0.98	-138.78%	0.97
稀释每股收益（元/股）	-0.38	0.98	-138.78%	0.97
加权平均净资产收益率	-1.73%	4.37%	-6.10%	4.40%

#### (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	78,186,465.07	105,105,841.54	100,445,210.23	103,754,362.64
归属于上市公司股东的净利润	12,063,975.22	18,228,895.75	-83,494,508.46	15,261,378.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	6,267,512.03	12,768,993.28	-88,655,148.99	9,488,296.24
经营活动产生的现金流量净额	-8,644,285.96	30,030,064.47	26,624,193.73	36,078,614.06

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

#### 4、股本及股东情况

##### (1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	9,186	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	9,457	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
万世平	境内自然人	25.02%	25,063,734.00	25,052,934.00	不适用	0.00			
江世华	境内自然人	5.00%	5,008,600.00	0.00	质押	3,500,000.00			
常州凯洲投资管理有限公司	境内非国有法人	4.49%	4,500,000.00	4,500,000.00	不适用	0.00			
王海龙	境内自然人	4.30%	4,312,000.00	0.00	不适用	0.00			
苏州济峰股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	3.97%	3,976,600.00	0.00	不适用	0.00			
常州中鼎天盛创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.02%	2,022,366.00	0.00	不适用	0.00			
万正元	境内自然人	1.64%	1,640,000.00	1,635,000.00	不适用	0.00			
海南平安私募基金管理有限公司—平安阖鼎新三板投资精英之联创一期基金	其他	1.39%	1,388,900.00	0.00	不适用	0.00			
华泰证券资管—兴业银行—华泰东星医疗家园 1 号创业板员工持股集合资产管理计划	其他	1.13%	1,134,044.00	0.00	不适用	0.00			
南京凯腾瑞杰创业投资企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.93%	929,000.00	0.00	不适用	0.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，万世平系万正元父亲，常州凯洲投资管理有限公司系万世平控制的公司。除此之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或为一致行动人。								

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

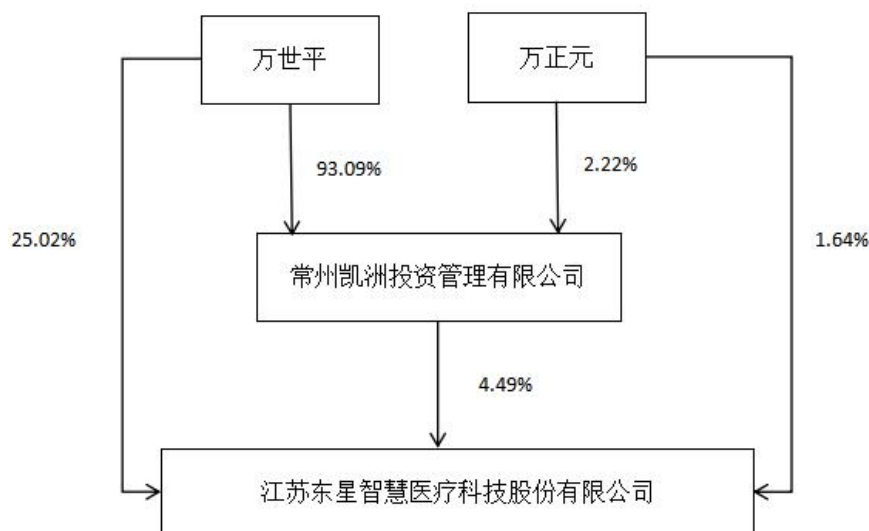
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

## (2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

## (3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

## 三、重要事项

公司于 2025 年 9 月 26 日披露《关于筹划重大资产重组暨签署〈股权收购意向协议〉的提示性公告》（公告编号：2025-042），公司拟以支付现金方式购买武汉医佳宝生物材料有限公司 90% 的股权，本次交易如能顺利实施，武汉医佳宝生物材料有限公司将成为公司的控股子公司。根据初步研究和测算，本次交易预计构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。本次交易不涉及上市公司发行股份，不构成关联交易，也不会导致上市公司控股股东和实际控制人发生变更。截至本报告披露日，公司正在积极组织各中介机构开展对标的公司的尽职调查以及审计、评估等工作，并就上述重大资产重组事项同各相关方持续沟通协商。具体内容详见公司分别于 2025 年 9 月 26 日、2025 年 10 月 24 日、2025 年 11 月 26 日、2025 年 12 月 26 日、2026 年 1 月 26 日、2026 年 2 月 26 日、2026 年 3 月 26 日刊登在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《关于筹划重大资产重组暨签署〈股权收购意向协议〉的提示性公告》（公告编号：2025-042）、《关于筹划重大资产重组的进展公告》（公告编号：2025-043、2025-048、2025-057、2026-002、2026-004、2026-006）。