证券代码：301290　　证券简称：东星医疗

江苏东星智慧医疗科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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：__电话会议__
参与单位名称及人员姓名	西部证券 陆伏崴、西部证券 孙阿敏、国泰海通证券 李啸岩、中信资管 魏巍、中信证券 章树立、华创证券 张良龙、国信证券 凌珑、伟星资产 吴泽熙、东航产投 于露、尚诚资产 黄向前
时间	2026年10月29日 15:30-16:10
地点	江苏东星智慧医疗科技集团股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、公司董事长：万世平先生 2、公司董事、副总经理、董事会秘书兼财务总监：龚爱琴女士
投资者关系活动主要内容介绍	**一、公司2026年前三季度业绩介绍：** 公司2026年前三季度实现营收3.30亿元，同比增长16.23%；归母净利润0.59亿元，同比增长211.30%；扣非归母净利润0.39亿元，同比增长155.68%。第三季度营收同比主要增长系吻合器零部件业务显著恢复，订单与收入回升；同时公司于2026年7月20日完成武汉医佳宝收购交割，并表2个月业绩。 **二、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.公司如何看待后续吻合器集采对业绩可能产生的影响？** 回复：集采已进入后半程，价格锚点基本形成、大幅波动的可能性较低，公司应对集采的重心已从被动应对转向主动巩固差

	异化优势。围绕价格体系与产品结构，公司主要采取三方面差异化打法： 1）电动腔镜吻合器收入占比持续提升。公司是国内最先开发全电动腔镜吻合器的厂商，产品具备血管枪、大转角、单手操作及自动识别型号与钉仓长度等智能化特性，技术能力比肩国际领先水平；2026年前三季度，公司“威动/威创”系列电动腔镜吻合器实现销售收入约4500万元，占吻合器整体营收比重从2025年底的27.17%提升至29.48%。 2）在招标策略上战略性放弃低价市场、维持价格体系。以手动腔镜吻合器核心产品CSE枪和SERWD钉型号为例，其在2022年福建联盟集采中中标单价分别为1200元和1160元，公司在后续2023至2026年京津冀、山东、云南、重庆、江苏等多轮联盟集采中坚持不参与最低价竞争，成功维持同型号产品中标价格一致；同时通过加大吻合器转角、取得高端三类注册证等方式提升产品价值，争取更高中标价格。 3）推出可重复使用腔镜吻合器，形成新的产品差异化卖点。吻合器作为外科第一大高值耗材，在DRG/DIP支付改革全面落地背景下，日渐成为单病种费用超支的核心因素；传统一次性吻合器经多轮集采后价格已逼近成本线，单纯依靠降价已难以满足医院控费要求。2026年9月，国家医保局对腔镜吻合器进行精细化分类，“可重复使用”被正式赋予独立医保通用名，标志着国家在控费与环保双重导向下推动耗材结构性创新。威克医疗推出的可重复使用腔镜吻合器为医院提供了兼顾控费与医疗质量的创新路径，在目前国内手动可重复腔镜赛道中，公司是极少数率先布局的企业，产品拥有独立医保编码、收费路径清晰。 与此同时，集采政策也带来了新的发展机遇：1）为公司接触并覆盖大量新客户打开了窗口；2）部分区域市场在集采前因需求量小导致毛利率偏低，随着集采落地实现以价换量，公司凭借自身独特的竞争优势实现规模效应，并且电动吻合器、三类证产品等高毛利产品进入集采区域，从而带动了整体盈利能力的提升。 **2.公司目前商誉构成如何？未来减值风险怎样防控？** 回复：截至2026年三季度末，公司合并资产负债表商誉账面

	价值约9.22亿元，主要来自收购武汉医佳宝、威克医疗、孜航精密、三丰原创，对应商誉账面价值分别约为4.88亿元、3.07亿元、1.26亿元、110.41万元。其中，孜航精密相关商誉已于2025年度计提减值准备约0.98亿元，计提后其商誉账面价值约1.26亿元，2026年以来吻合器零部件业务已显著恢复，订单与收入回升，公司通过引入自动化装配设备实现内部降本增效，并持续落地新客户。公司将通过积极拓展市场、产品迭代等举措降低该业务进一步商誉减值的风险。 2026年，公司以现金方式收购包仕军、湖北天辉科技合计持有的武汉医佳宝90%股权，交易对价7.695亿元，对应医佳宝100%股权整体估值8.55亿元。公司在本次交易中设置了分期支付、业绩承诺与部分对价挂钩、交易对方连带补偿等安排。交易对价分三期支付，交易对方承诺医佳宝2026年度、2027年度、2028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7,920万元、8,550万元、10,300万元，三年累计不低于26,800万元。 医佳宝主要从事骨科植入耗材、外科敷料、透明质酸钠、手术缝线等产品的研发、生产和销售，拥有36项Ⅱ类、32项Ⅲ类医疗器械注册证。公司于2026年7月20日完成医佳宝90%股权交割，2026年前三季度医佳宝实现营业收入约2.06亿元、归母净利润约0.67亿元，其中三季度并表2个月，贡献营业收入约0.49亿元、归母净利润约0.13亿元。同时，医佳宝2026年新获批运动医学胶原蛋白复合骨填充材料、PEEK带线锚钉等4项Ⅲ类注册证产品，产品梯队不断丰富。 同时，公司将在产品、渠道、供应链等方面与医佳宝推进协同：产品方面，公司原有吻合器、超声刀、穿刺器等微创外科产品与医佳宝骨科植入耗材、外科敷料等形成互补；渠道方面，公司以华东地区三甲医院为核心，医佳宝深耕华中区域，双方可实现客户资源共享；供应链方面，公司子公司东星生物研发的重组胶原蛋白未来可为医佳宝提供原料支持。 公司将按照《企业会计准则》及监管要求，在每个资产负债表日对商誉进行减值测试，针对商誉相关资产组的经营情况、行业环境变化等风险点进行重点关注和定期评估，如出现减值迹象将及时履行相应的决策程序和信息披露义务，敬请投资者注意投

	资风险。 **3.公司吻合器业务海外发展规划如何？** 回复：2026 年前三季度吻合器国外收入 2,538.31 万元，占吻合器整体营收的 16.79%。产品已获得美国 FDA、巴西 ANVISA、韩国 MFDS 等国际认证，部分产品获得 CE 认证。2026 年第三季度，公司新增泰国直线切割吻合器、巴西电动腔镜吻合器的注册证。后续公司将推进白俄罗斯、印度、巴基斯坦、摩洛哥等地区的注册证申请。 区域布局：海外市场主要集中在远东、南美、中东、东南亚等地区，核心覆盖俄罗斯、巴西等国家，其中俄罗斯地区 2026 年前三季度营收规模已超千万元。接下来，公司计划进一步开拓墨西哥、埃及等潜力市场。 出海策略：1）本地化深度开发。在俄罗斯、巴西、拉美等重点市场招募本地员工并设立办事处，从传统独家代理向品牌宣传、学术推广和产品力提升为导向的深度开发转型；2）国际学术推广。2026 年第三季度，公司积极参加国际医疗器械展会，常态化举办学术沙龙、学术会议，开展国际学术交流，包括上海胸科医院举办的国际胸外科大师班、第 29 届国际肥胖和代谢疾病国际联合会世界大会、第 16 届新加坡国际医院及医疗设备展等；3）新兴市场高性价比策略。针对东南亚、南美、非洲等新兴市场，依托高性价比产品组合和灵活策略，推进本地化项目建设。 出海抓手产品：1）开放式吻合器。依托现有成熟渠道资源，是当前海外收入的基本盘；2）电动腔镜吻合器。公司已专项成立海外注册部门，加速电动吻合器新产品的海外取证，取证后依托开放式吻合器渠道实现协同销售，是未来核心增长引擎；3）超声刀。已正式开启海外销售，为海外业绩带来新增量，与吻合器形成能量器械+吻合器械组合；4）穿刺器、切口保护套等高性价比耗材，适配新兴市场需求。 **4.公司合成生物业务发展的规划是怎么样的？** 回复：公司于 2024 年 9 月成立子公司东星生物，并于 2025 年 6 月与上海交通大学邓子新院士团队达成合作，共同开展人源化重组胶原蛋白的研发。人源化重组胶原蛋白相比动物源提取方式具有多重优势：生产成本显著更低，更易于实现规模化生产，

	产品结构更稳定，且人体排异反应低，因此更受市场青睐。 目前，重组人源化III型短链、重组人源化III型全长单链菌株已完成研发，产线设备将于今年 11 月入场安装，预计 2027 年 1 月正式投产。未来，公司将基于该原料开发用于疤痕修复、创口愈合的医用敷料和止血凝胶等严肃医疗产品，并逐步向医美领域延伸，从而拓宽盈利渠道。 **5.手术机器人行业情况如何？公司怎么布局？未来战略是什么？** 回复：根据公开行业研究数据，2024 年全球手术机器人市场规模约 212 亿美元，预计未来仍将保持增长；中国市场增速相对较快。2026 年国内腔镜手术机器人品类已进入集采目录，行业被部分市场观点视为手术机器人商业化落地的重要阶段。 国内手术机器人耗材与器械市场相对稳定，公司从战略高地角度进行前瞻性布局，分三步走：一是通过孜航精密做腔镜机器人精密零部件，已对接多家腔镜和腹腔镜手术机器人企业提供零配件加工服务；二是依托威克医疗开发穿刺器、吻合器等机器人适配耗材，目标打造国内第一品牌；三是在整机层面，公司将通过内生外延的形式拓展布局腔镜及骨科手术机器人整机产品，并依托自身院端渠道资源加速装机。整体定位是从零部件、耗材供应商逐步升级为“整机+耗材”一体化自有品牌平台企业，依托东星院端渠道实现商业化。 **6.脑机接口行业情况如何？公司怎么布局？未来战略是什么？** 回复：行业方面，2024 年全球脑机接口市场约 26.2 亿美元，预计 2034 年达 124 亿美元（CAGR16.8%）；中国 2024 年约 32 亿元，2028 年预计 61.4 亿元（CAGR17.7%）；长期看融合 AI 和脑控机器人有望打开万亿空间。 公司响应国家脑机接口产业政策、延伸产业链条、培育新利润增长点的战略布局，成立子公司灵脑智能切入脑机接口赛道，对脑机接口方向进行前期跟踪和探索。公司拟通过灵脑智能汇聚科创人才，与知名高校、科研院所开展产学研合作，依托公司在医疗器械领域的研发、生产及临床转化能力，推动前沿技术与现有业务融合协同，培育新的利润增长点。 **7.公司对未来投并购是如何考虑的？**

	回复：公司外延扩张战略如下： 1）基本盘贡献现金流提供资金保障：吻合器主业提供稳定现金流，截至 2026 年三季报公司持有超过 10 亿元现金，为持续外延布局提供资金保障；同时公司将加强投后整合与风险管控，确保并购活动有效推动业绩增长； 2）顺应行业并购扩张的发展趋势：对标成熟医疗器械公司，通过持续并购做大业务规模，顺应医疗器械行业的核心发展趋势； 3）持续完善平台化建设：围绕大外科领域沿上下游做同业互补整合，从历史上收购威克医疗、孜航精密充实吻合器与零部件版图，到本次收购武汉医佳宝切入骨科植入与生物材料，公司不断完善大外科产品矩阵； 4）前沿布局创新技术：对手术机器人、脑机接口等方向做适度布局。目前公司已接触手术机器人企业，为其研发配套穿刺器等耗材并提供零部件加工服务，同时已成立脑机子公司灵脑智能布局脑机接口业务。
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	2026年10月29日