



关于江苏东星智慧医疗科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路128号前海深港基金小镇B7栋401）

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

按照深圳证券交易所于 2022 年 7 月 11 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010612 号，以下简称“意见落实函”）的要求，江苏东星智慧医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“东星医疗”）会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”或“保荐机构”）、北京市天元律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《意见落实函》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本意见落实函回复中的简称与《江苏东星智慧医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（注册稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同含义。

本意见落实函回复的字体说明如下：

落实函所列问题	黑体
对落实函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的补充披露、修改	楷体、加粗

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

1.关于营业收入	3
2.关于重大资产重组	12

1.关于营业收入

根据申报材料，2019年至2021年主营业务收入按产品类别项下披露吻合器销量分别为80.02万个、56.07万个、86.26万个，发行人主要产品的产销情况项下披露吻合器产品销量分别为41.17万个、26.21万个、31.62万个。

请发行人说明：（1）报告期内营业收入按产品类别项下披露的公司吻合器产品销量与发行人主要产品产销情况项下披露的公司吻合器产品销量存在差异的原因，经营数据与财务数据核算口径是否存在差异，与业务经营及财务核算相关内控制度是否建立并得到有效执行；（2）结合代理模式下存货风险、产品定价权、信用风险承担方，进一步说明发行人是否承担向客户转让商品主要责任、发行人代理业务收入确认方法，与同行业可比公司处理方法是否存在差异，是否符合企业会计准则规定；（3）代理模式下，由发行人直接负责明基三丰产品在浙江地区代理销售转变为迅腾医疗负责该产品在浙江地区销售，并建立发行人、明基三丰、迅腾医疗三者合作模式，合作前后发行人销售模式、产品价格及毛利、销售费用规模是否发生变化，发行人代理业务通过迅腾医疗进行销售的合理性，变更合作模式对发行人的影响，是否存在利益输送、商业贿赂情形。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期内营业收入按产品类别项下披露的公司吻合器产品销量与发行人主要产品产销情况项下披露的公司吻合器产品销量存在差异的原因，经营数据与财务数据核算口径是否存在差异，与业务经营及财务核算相关内控制度是否建立并得到有效执行

报告期内，公司营业收入按产品类别主要分为吻合器类、医疗设备类、低值医疗耗材类和吻合器零配件类等，其中，吻合器类分为腔镜类、开放式两大类，两类产品进一步分为吻合器产品和配套使用产品。公司吻合器类产品的具体分类情况如下：

产品大类	具体产品
------	------

腔镜类	腔镜吻合器	腔镜吻合器
	配套产品	穿刺器等
开放式	开放式吻合器	管型吻合器、直线切割吻合器、痔吻合器等
	配套产品	切口保护套等

公司腔镜类产品主要包括腔镜吻合器、配套使用的穿刺器等；开放式产品主要包括管型吻合器、直线切割吻合器、痔吻合器等开放式吻合器，以及切口保护套等配套产品。

腔镜吻合器、开放式吻合器统称为吻合器产品，穿刺器、切口保护套等产品统称为配套产品。报告期内，公司吻合器产品、配套产品的销售金额、销售数量情况如下：

单位：万元、万支

项目	产品类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售收入	吻合器产品	7,629.91	16,888.64	11,643.75	13,178.58
	配套产品	1,651.61	3,711.51	2,335.14	3,318.27
	合计	9,281.51	20,600.15	13,978.90	16,496.85
销售数量	吻合器产品	19.56	41.17	26.21	31.62
	配套产品	20.26	45.09	29.85	48.40
	合计	39.82	86.26	56.07	80.02

报告期内，公司吻合器产品的销售金额较大，是公司的核心产品。因此，发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）发行人主要产品的产销情况”之“1、产量和销量情况”中，披露的报告期各期公司吻合器产品销量分别为 31.62 万支、26.21 万支、41.17 万支和 **19.56 万支**，统计口径仅限腔镜吻合器、开放式吻合器等，不包括单价较低、收入占比较小的配套产品。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品类别分析”中，披露的报告期各期公司吻合器类产品销量分别 80.02 万支、56.07 万支、86.26 万支和 **39.82 万支**，统计口径包括各类吻合器、吻合器配套产品，与吻合器类产品的销售金额具有匹配性。

上述销售统计差异系产品统计范围是否包括吻合器相关配套产品所致，发行人经营数据与财务数据核算口径不存在差异。发行人已在招股说明书上述相关内容处补充披露吻合器类产品分类方法和统计口径。

发行人已制定较为完善的业务经营及财务核算相关内控制度，包括《采购、销售、库存管理操作办法》、《仓库管理制度》、《销售管理制度》、《财务报告管理制度》、《内部审计制度》等，并在日常经营活动中得到有效执行。

（二）结合代理模式下存货风险、产品定价权、信用风险承担方，进一步说明发行人是否承担向客户转让商品主要责任、发行人代理业务收入确认方法，与同行业可比公司处理方法是否存在差异，是否符合企业会计准则规定

公司代理销售的医疗器械产品主要包括医疗设备、低值医疗耗材和配件等。代理模式下，公司的采购和销售业务相互独立，公司从供应商采购代理产品后，相关存货风险即由供应商转移至公司；公司掌握相关代理产品的定价权，具体销售价格由公司与客户协商或招标确定；公司承担相关应收账款的信用风险。因此，公司承担向客户转让商品的主要责任，采用总额法确认代理业务收入。

公司代理业务的收入确认方法具体如下：对于不需要安装的产品，公司将商品按照合同、订单交付并取得客户的签收单后，商品的控制权即由公司转移至客户，公司据此确认销售收入；对于需要安装的产品，在取得经客户确认的安装验收报告时，商品的控制权即由公司转移至客户，达到收入确认时点，公司据此确认收入。

公司医疗器械代理业务的同行业可比公司泰恩康（301263.SZ）代理销售的医疗器械包括缝线、吻合器、血管夹等，根据其公开披露信息，医疗器械代理业务按照交易对价的总额确认收入。同行业可比公司百洋医药（301015.SZ），根据其公开披露信息，医疗器械批发配送业务按照协议合同规定运至约定交货地点，由对方验收确认后，确认收入，并结转成本。同行业可比公司瑞康医疗（002589.SZ），根据其公开披露信息，将货物运送至指定交货地点，将货物交付客户验收并取得签收单后，客户取得货物控制权，财务部确认收入。综上所述，同行业可比公司医疗器械代理业务与发行人的会计处理方法不存在差异。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》(财会[2017]22 号)第三十四条规定,“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权,来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的,该企业为主要责任人,应当按照已收或应收对价总额确认收入。”

公司医疗器械代理业务的采购和销售相互独立,从供应商处采购代理产品后即取得该产品的控制权,对相关代理产品进行后续管理和核算,承担存货风险。公司有权自主决定代理产品的销售价格,承担向客户转让代理产品的主要责任。公司的代理产品销售给客户,取得签收单/验收报告后,相关控制权转移给客户,公司承担了产品销售对应款项的信用风险。综上所述,公司的代理模式采用总额法确认收入合理,符合企业会计准则的规定。

(三) 代理模式下,由发行人直接负责明基三丰产品在浙江地区代理销售转变为迅腾医疗负责该产品在浙江地区销售,并建立发行人、明基三丰、迅腾医疗三者合作模式,合作前后发行人销售模式、产品价格及毛利、销售费用规模是否发生变化,发行人代理业务通过迅腾医疗进行销售的合理性,变更合作模式对发行人的影响,是否存在利益输送、商业贿赂情形

1、合作前后发行人销售模式、产品价格及毛利、销售费用规模是否发生变化

2019 年及 2020 年,发行人作为明基三丰的经销商负责其产品在浙江地区的销售,安排李国青、杨飞、张英光等公司销售人员负责浙江地区的市场推广、销售渠道维护及售后跟踪服务,公司承担上述销售人员的工资及差旅等费用。

2021 年 1 月,李国青、杨飞、张英光与公司的劳动合同到期后自主创业,于 2021 年 4 月成立杭州迅腾医疗器械有限公司(简称“迅腾医疗”),从事医疗器械代理业务。考虑到李国青等人对浙江市场较为熟悉,具备医疗器械的销售推广能力,且发行人医疗器械代理业务拟进一步聚焦江苏等核心区域,经明基三丰、迅腾医疗和公司三方协商,签署《合作备忘录》明确三方合作模式,即协议签订后五年内,明基三丰是明基三丰产品在浙江地区的总管理单位,发行人是明基三丰产品在浙江的总代理单位,迅腾医疗是明基三丰产品在浙江的经营单位,发行人根据经营单位的需求向明基三丰采购医疗器械,迅腾医疗负责明基三丰产品在

浙江地区的销售和推广。在该模式下，发行人以买断的形式向迅腾医疗销售明基三丰的医疗器械，由迅腾医疗负责在浙江地区进行销售和推广，发行人不再承担相关存货管理、明基三丰对经销商在浙江地区的销售业绩考核等义务，在浙江地区的销售员工工资、差旅等费用减少，降低了销售渠道维护与售后跟踪服务的压力，同时减少了营运资金占用等。

（1）产品单价变动情况

2020 年发行人在浙江地区的产品销售均价，与 2021 年及 2022 年 1-6 月发行人对迅腾医疗同类产品的销售均价对比情况如下：

单位：万元/台

产品名称	对迅腾医疗销售均价		浙江地区销售均价
	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年
手术床	5.71	6.22	10.00
手术灯	-	4.92	8.17

注：2022 年 1-6 月公司未对迅腾医疗销售手术灯。

发行人向迅腾医疗主要销售明基三丰的手术床和手术灯，与 2020 年发行人在浙江地区的销售均价相比，销售价格约下降 30%-40%，主要原因如下：1）变更销售模式前，发行人在浙江地区销售价格主要由终端医院招投标确定；变更销售模式后，发行人对迅腾医疗销售价格系在向明基三丰采购价格的基础上，上浮一定比例与迅腾医疗协商确定，定价模式有所差异；2）变更销售模式前，发行人需承担市场营销、销售渠道维护、售后跟踪服务等职责，且对医院的销售存在信用账期，因此产品定价相对较高；变更销售模式后，发行人不再负责明基三丰产品的市场开拓、存货管理，且对迅腾医疗的销售主要采取款到发货的形式，因此产品定价相对较低。

（2）销售毛利变动情况

2020 年，发行人在浙江地区直接销售明基三丰产品。2021 年 4 月起，发行人通过迅腾医疗在浙江地区间接销售明基三丰产品，另外，2021 年还存在部分前期自主销售的明基三丰产品实现收入。2020 年至 2022 年 1-6 月，发行人在浙江地区代理销售明基三丰产品实现的毛利金额和毛利率情况如下：

单位：万元

业务模式	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年
向迅腾医疗销售明基三丰产品	毛利金额	63.56	65.84	-
	毛利率	13.93%	11.41%	-
自主销售明基三丰产品	毛利金额	2.59	123.15	321.24
	毛利率	38.94%	35.28%	32.00%
合计	毛利金额	66.15	188.99	321.24
	毛利率	14.29%	20.49%	32.00%

2020 年，发行人在浙江通过自主渠道销售明基三丰产品，实现毛利金额 321.24 万元，毛利率为 32.00%；2021 年，发行人在浙江销售明基三丰产品实现毛利金额 188.99 万元，较上年减少 132.25 万元，主要系向迅腾医疗的销售毛利率较低所致，较自主销售毛利率约低 20%。2022 年 1-6 月，发行人在浙江地区销售明基三丰产品实现毛利金额 66.15 万元，其中对迅腾医疗的销售毛利金额为 63.56 万元，毛利率为 13.93%，少量自主销售毛利系前期订单在本期完成。

发行人向迅腾医疗的销售价格较低，主要系迅腾医疗承担市场开发、存货管理、售后服务等经销商职责，且发行人对其采取款到发货形式所致。报告期各期，发行人在浙江地区明基三丰产品的销售收入规模约为一千万元，虽然发行人对迅腾医疗的销售毛利率低于自主销售，但对毛利金额的影响较小，且占发行人毛利总额的比例较低。

（3）销售费用变动情况

在公司与迅腾医疗合作前后，2020 年和 2021 年，公司在浙江地区的销售费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年
工资薪酬	20.48	73.16
差旅费用	2.63	11.51
销售费用合计	23.11	84.67

注：公司在浙江主要销售明基三丰产品，且销售人员薪酬、差旅费难以根据产品类别进行拆分，因此，销售费用系公司代理业务在浙江地区的发生总额。

公司代理业务在浙江地区的销售费用包括销售员工资薪酬及差旅费用，

2021 年，因公司在浙江地区的销售人员减少，工资薪酬和差旅费用支出较上年显著下降。2022 年 1-6 月，公司代理业务在浙江地区未产生销售费用。

综合考虑销售毛利和销售费用下降的影响，2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月，因销售模式变化，公司在浙江地区盈利水平变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年
销售毛利	66.15	188.99	321.24
减：销售费用	-	23.11	84.67
盈利金额	66.15	165.88	236.57

2021 年因销售模式变化，发行人在浙江地区的盈利金额较上年减少 70.69 万元，变动金额较小，且占公司当期净利润的比例小于 1%。

2、发行人代理业务通过迅腾医疗进行销售的合理性，变更合作模式对发行人的影响，是否存在利益输送、商业贿赂情形

2021 年，发行人在浙江地区代理销售的明基三丰产品，经与明基三丰、迅腾医疗三方协商，由发行人向迅腾医疗销售，并由迅腾医疗具体负责在浙江地区的销售推广，主要原因及对发行人的影响情况如下：

（1）公司在浙江地区的原主要销售人员李国青、杨飞、张英光离职，并成立迅腾医疗，对公司在浙江地区的代理业务开展造成一定不利影响，而明基三丰认可三人在浙江地区的市场推广和覆盖能力，因此，同意将迅腾医疗确定为浙江的经营单位；

（2）浙江的医疗器械市场竞争激烈，公司的医疗器械代理业务拟进一步聚焦江苏等核心区域，在三名销售人员离职后，未再针对浙江地区新增代理业务销售人员。公司考虑到浙江地区的产品销售单价因市场竞争而逐渐下降，但销售人员薪酬存在上升压力，在综合评估销售毛利、销售费用变动、营运资金占用等因素后，采取与迅腾医疗合作的模式有利于公司代理业务在浙江地区的持续开展，且对公司的经营业绩影响较小；

（3）2021 年变更销售模式后，公司在浙江地区的销售毛利较上年减少 132.25 万元；同时，由于销售人员数量减少，在浙江的销售费用较上年减少 61.56 万元，

综合上述因素，公司代理业务在浙江地区的盈利金额较上年下降 70.69 万元。根据明基三丰、迅腾医疗与公司签署的三方《合作备忘录》，该销售模式仅限于浙江区域，且仅涉及明基三丰产品，盈利减少金额占公司 2021 年净利润的比例小于 1%，影响很小。截至本落实函回复出具日，公司未在其他地区采用该销售模式，公司代理业务未来将聚焦江苏等核心区域，重点推广和销售自主生产的医疗设备，因此，公司在浙江地区就代理明基三丰产品与迅腾医疗进行合作。由于涉及的区域和产品范围较小，未对公司的持续经营能力造成重大不利影响；

(4) 公司不再承担明基三丰对经销商在浙江地区的销售业绩考核，降低了市场推广、售后服务等经营压力。另外，公司与迅腾医疗采取款到发货的销售方式，与公司直接向浙江地区医院销售相比，缩短了信用账期，降低了公司营运资金压力。

综上所述，公司通过迅腾医疗在浙江地区销售明基三丰产品具有合理性，变更合作模式对发行人的经营业绩影响较小。在浙江地区产品销售单价逐渐下降、人工成本潜在上升的背景下，公司调整代理业务销售策略，对迅腾医疗的销售虽然短期内对公司盈利水平有一定影响，但从长期来看，公司不再承担明基三丰对经销商在浙江的销售业绩考核，减少了存货和应收账款的资金占用，将人力资源集中于重点销售区域和自产产品，有利于公司未来盈利能力的提升。公司对迅腾医疗的销售定价系根据对方承担的义务和风险经协商确定。2021 年和 2022 年 1-6 月，公司对迅腾医疗的销售收入和银行流水往来情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度
销售收入	462.84	577.30
价税合计 (①)	523.01	652.35
公司收款金额 (②)	515.58	674.85
差额 (②-①)	-7.43	22.50
差异原因	(1) 公司预收款项 11.27 万元； (2) 公司对 2021 年预收款项 18.70 万元确认收入	(1) 公司预收款项 18.70 万元， 订单期后已执行完毕； (2) 公司代收代付展会费 3.80 万元

注：公司对迅腾医疗的销售收入和收款金额包括其指定客户国药器械(温州)有限公司。

2021 年和 2022 年 1-6 月，公司对迅腾医疗的收款金额与销售金额的差异，

系预收货款以及展会费所致，金额较小。除上述业务往来外，报告期内，公司与迅腾医疗不存在其他非经营性资金往来。

综上所述，公司对迅腾医疗的销售不存在利益输送、商业贿赂等情形。

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构及申报会计师执行以下核查程序：

1、了解发行人经营数据与财务数据的核算口径，了解发行人主要产品分类的方法及原因，分析产品分类的合理性及准确性；获取发行人生产经营与财务核算相关的内控制度，了解发行人的内控制度实际执行情况；

2、结合企业会计准则的相关规定和同行业可比公司的处理方法，分析发行人的代理业务采用总额法确认收入的合理性；

3、获取迅腾医疗、明基三丰及发行人签订的《合作备忘录》，访谈迅腾医疗及明基三丰相关人员，了解发行人在浙江地区销售模式变动的原因；获取发行人代理业务在浙江地区的产品定价、销售毛利、销售费用等财务数据，访谈发行人高管，了解对发行人经营业绩的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人经营与财务数据的吻合器产品销量差异，主要系统口径差异，财务数据披露口径为吻合器类产品销量，包括吻合器及其配套产品；经营数据披露口径为吻合器销量，未包括其配套产品；发行人已建立较为完善的业务经营及财务核算相关内控制度，并在日常生产经营及财务核算过程中有效执行；

2、发行人承担向客户转让商品的主要责任，发行人代理业务采用总额法确认收入合理，与同行业可比公司处理方法不存在差异，符合企业会计准则规定；

3、变更合作模式后，由迅腾医疗负责明基三丰产品在浙江地区的销售和推广，发行人不再承担明基三丰产品在浙江地区的销售指标，降低了销售渠道维护

与售后跟踪服务的压力，减少了营运资金占用等，发行人在浙江地区代理业务的产品价格、销售毛利和销售费用均有所下降，但对发行人的经营业绩影响较小，发行人通过迅腾医疗在浙江地区销售明基三丰产品具有合理性，双方业务合作不存在利益输送、商业贿赂情形。

2.关于重大资产重组

请发行人：（1）说明收购孜航精密前后是否构成主营业务的重大变化，是否符合相关运行时间要求，是否存在影响发行条件的情形；（2）结合威克医疗和孜航精密报告期内对发行人收入和利润的贡献度，说明报告期内发行人原有业务的经营情况，收购完成后威克医疗和孜航精密原控制人是否仍在威克医疗和孜航精密任职，以及收购前后威克医疗和孜航精密产品、技术、客户、供应商是否发生较大变化，与其客户、供应商合作的持续性和稳定性，客户流失和新客户拓展的情况，并说明与发行人及其他子公司的资金往来情况。

请保荐机构进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明收购孜航精密前后是否构成主营业务的重大变化，是否符合相关运行时间要求，是否存在影响发行条件的情形

根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题36的相关规定，对于非同一控制下业务重组行为是否引起发行人主营业务发生重大变化，判断原则如下：“对于重组新增业务与发行人重组前业务具有高度相关性的，被重组方重组前一个会计年度末的资产总额、资产净额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前发行人相应项目50%，但未达到100%的，通常不视为发行人主营业务发生重大变化，但为了便于投资者了解重组后的整体运营情况，原则上发行人重组后运行满12个月后方可申请发行。”

孜航精密主要从事吻合器零部件的研发、生产和销售，在被发行人收购前，

系发行人子公司威克医疗的主要供应商，是发行人吻合器业务的上游，双方业务具有高度相关性。发行人收购孜航精密的合并日为 2019 年 12 月 31 日，重组前一年孜航精密 2018 年末资产总额、资产净额，2018 年度的营业收入和利润总额占发行人相应科目的比重如下：

单位：万元

2018 年末/2018 年度	资产总额	资产净额	营业收入	利润总额
孜航精密	9,873.50	6,620.94	11,119.92	3,517.11
发行人	58,863.60	32,553.28	25,925.05	6,340.36
占比	16.77%	20.34%	42.89%	55.47%

重组前一年孜航精密资产总额、资产净额、营业收入、利润总额均未超过发行人相应科目 100%，但利润总额占比超过 50%。

对照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定，发行人收购孜航精密是否符合条件的分析如下：

序号	具体发行条件	发行人是否符合条件
1	非同一控制下重组新增业务与发行人重组前业务具有高度相关性	是，孜航精密系发行人子公司威克医疗的上游吻合器零配件供应商，双方重组前业务具有高度相关性
2	被重组方重组前一个会计年度末的资产总额、资产净额或前一个会计年度的营业收入或者利润总额达到或超过重组前发行人相应项目 50%，但未达到 100%	是，孜航精密重组前一个会计年度资产总额、资产净额和营业收入占发行人的比例均低于 50%，利润总额占比超过 50%，但未达到 100%
3	发行人重组后运行满 12 个月方可申请发行	是，发行人首次申报的招股说明书签署日为 2021 年 6 月 25 日，发行人收购孜航精密的合并日为 2019 年 12 月 31 日，发行人首次申报时，重组后运行已满 12 个月

综上所述，发行人收购孜航精密前后不构成主营业务的重大变化，符合相关运行时间要求，不存在影响发行条件的情形。

（二）结合威克医疗和孜航精密报告期内对发行人收入和利润的贡献度，说明报告期内发行人原有业务的经营情况，收购完成后威克医疗和孜航精密原控制人是否仍在威克医疗和孜航精密任职，以及收购前后威克医疗和孜航精密产品、技术、客户、供应商是否发生较大变化，与其客户、供应商合作的持续性和稳定性，客户流失和新客户拓展的情况，并说明与发行人及其他子公司的资金往来情况

1、结合威克医疗和孜航精密报告期内对发行人收入和利润的贡献度，说明报告期内发行人原有业务的经营情况，收购完成后威克医疗和孜航精密原控制人是否仍在威克医疗和孜航精密任职

（1）威克医疗和孜航精密报告期内对发行人收入和利润的贡献度，以及报告期内发行人原有业务的经营情况

报告期内，威克医疗、孜航精密的营业收入，以及占发行人合并口径营业收入的比例情况如下：

单位：万元

报告期	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
威克医疗营业收入	9,278.10	20,599.73	15,505.90	16,496.85
孜航精密营业收入	9,146.02	18,352.95	14,063.24	-
合并抵消后收入①	16,225.21	32,264.88	26,872.32	16,496.85
发行人合并营业收入②	21,196.24	44,649.77	37,442.78	29,560.28
占比（①/②）	76.55%	72.26%	71.77%	55.81%

注：合并抵消后收入系威克医疗与孜航精密抵消内部交易后的营业收入之和。

报告期各期，威克医疗和孜航精密对发行人营业收入的贡献度分别为 55.81%、71.77%、72.26%和 **76.55%**，占比逐年上升。

报告期内，威克医疗、孜航精密的净利润，以及占发行人合并口径净利润的比例情况如下：

单位：万元

报告期	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
威克医疗净利润	3,078.50	6,305.90	3,999.99	4,100.57
孜航精密净利润	2,530.56	5,381.33	4,313.19	-

合并抵消后净利润①	5,015.35	9,688.69	6,648.67	3,568.52
发行人合并净利润②	5,227.53	11,106.95	8,027.56	4,884.39
占比（①/②）	95.94%	87.23%	82.82%	73.06%

注：合并抵消后净利润系威克医疗与孜航精密抵消内部交易后的净利润之和，并抵消因收购威克医疗、孜航精密形成的无形资产在合并报表层面的摊销金额。

报告期各期，威克医疗和孜航精密对发行人净利润的贡献度分别为 73.06%、82.82%、87.23%和 **95.94%**，随着威克医疗、孜航精密盈利能力的提升，占比呈逐年上升趋势。

在发行人收购威克医疗、孜航精密前，发行人主要从事医疗器械代理，以及医疗设备的生产和销售，主要产品包括医疗设备和低值医疗耗材等。报告期内，发行人原有业务的营业收入、净利润变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
营业收入	4,971.04	12,384.89	10,570.46	13,063.43
净利润	212.18	1,418.26	1,378.89	1,315.87

报告期内，发行人原有业务的营业收入分别为 13,063.43 万元、10,570.46 万元、12,384.89 万元和 **4,971.04 万元**，2020 年受疫情影响，发行人收入较上年有所下降；2021 年国内疫情基本得到控制，发行人收入同比实现回升。发行人原有业务的净利润分别为 1,315.87 万元、1,378.89 万元、1,418.26 万元和 **212.18 万元**，2020 年和 2021 年，受益于政府补助增加、财务费用下降等因素，原有业务的净利润水平略有增长。**2022 年上半年受疫情影响，发行人医疗设备业务的销售收入下降，导致原有业务的净利润水平较低。**

发行人医疗器械代理业务受销售区域、市场开拓能力等因素限制，报告期内收入规模较为稳定，而自产的医疗设备业务收入规模相对较小，报告期内，发行人原有业务的收入规模变动较小，因此，经营业绩的增长幅度小于威克医疗和孜航精密，收入和利润的贡献度逐渐下降。发行人未来的业务发展重点是威克医疗和孜航精密的吻合器及其零部件业务，通过对自主研发和技术创新，不断提升吻合器及其零部件产品的市场竞争力；通过市场销售渠道的开拓，提高相关业务的盈利能力。

（2）收购完成后威克医疗和孜航精密原控制人在威克医疗和孜航精密任职情况

①威克医疗

发行人收购威克医疗前，威克医疗不存在实际控制人，原持股比例最高的股东为吴剑雄和郭晓东，均分别持有威克医疗 20.02%的股权，但均未参与威克医疗的日常经营管理，威克医疗的日常经营由管理团队负责。发行人收购威克医疗后，吴剑雄和郭晓东亦未在发行人任职。

发行人收购前后，威克医疗的管理团队变动情况如下：

姓名	收购前职位	收购后职位	目前任职情况
陈云火	总经理	顾问	已超过退休年龄，收购后在威克医疗担任公司顾问，现已退休不再任职
江世华	副总经理	总经理	曾负责公司经营管理，已于 2021 年 4 月离职
王海龙	研发总监	研发总监	负责威克医疗技术研发，后兼任孜航精密常务副总经理
吴乃瞻	销售总监	总经理助理	负责威克医疗市场营销
周可平	副总经理	副总经理	负责威克医疗生产和行政管理
吴昊	副总经理	副总经理	参与公司经营管理，现为公司员工，持续为威克医疗经营发展提供建议

截至本反馈回复出具日，威克医疗原核心管理人员陈云火年龄较大、已退休，江世华因个人原因离职，除此以外，其他管理人员仍在发行人任职，且发行人根据整体业务发展规划调整岗位职责。

②孜航精密

发行人收购孜航精密前，孜航精密持股比例最高的股东为江世华、王海龙，均分别持有孜航精密 30.00%的股权，但两人均未在孜航精密任职。发行人收购孜航精密后，江世华、王海龙继续在发行人任职。2021 年 4 月，江世华因个人原因离职。

发行人收购前后，孜航精密的管理团队变动情况如下：

姓名	收购前职位	收购后职位	目前任职情况
江世红	总经理	总经理	现担任孜航精密销售经理
吴宇雷	研发总监	副总经理	负责孜航精密技术研发

姓名	收购前职位	收购后职位	目前任职情况
丁喜全	副总经理	副总经理	参与孜航精密经营管理、技术研发项目
张兴义	副总经理	副总经理	曾参与孜航精密经营管理，现已退休

发行人在孜航精密原管理团队稳定的基础上，委派王海龙担任孜航精密常务副总经理，同时引进曹春华、罗锋等管理人才，提升孜航精密的生产管理能力和内控管理水平。

发行人收购前，威克医疗的主要股东吴剑雄、郭晓东未在威克医疗任职，孜航精密的主要股东江世华、王海龙亦未在孜航精密任职，两家公司均由管理团队负责日常经营管理。发行人收购后，两家公司的主要管理人员中，除了陈云火、张兴义退休，江世华因个人原因离职外，其他人员均仍在发行人处任职，参与威克医疗、孜航精密的经营管理。同时，发行人实际控制人直接参与两家子公司的经营决策、日常管理，并不断引进优秀管理人员提升两家子公司的经营管理能力。

2、收购前后威克医疗和孜航精密产品、技术、客户、供应商是否发生较大变化，与其客户、供应商合作的持续性和稳定性，客户流失和新客户拓展的情况，说明与发行人及其他子公司的资金往来情况

(1) 收购前后威克医疗和孜航精密产品、技术变化情况

①威克医疗产品、技术变化情况

发行人收购威克医疗前，威克医疗的产品主要包括腔镜吻合器、管型吻合器、直线切割吻合器、痔吻合器、穿刺器等。发行人收购威克医疗后，威克医疗的产品结构未发生重大变动，在原有产品的基础上，自主研发了电动腔镜吻合器，已于2021年9月取得医疗器械注册证，并在此基础上研发第二代电动腔镜吻合器，实现腔镜吻合器的全电动操作。另外，威克医疗还在研发包皮切割吻合器、超声手术刀刀具等产品，并已取得产品注册证。

发行人收购威克医疗后，根据行业发展趋势、临床使用反馈，持续加强技术研发投入。报告期内，威克医疗的研发投入金额分别为1,052.54万元、1,005.85万元、1,377.26万元和**563.34万元**，重点在吻合器智能化、电动化技术等方面实现技术突破，研发出电动腔镜吻合器等产品。同时，公司不断优化吻合器产品

的成钉技术、保险装置，提高操作便捷度等，取得多项专利，公司吻合器产品的成钉技术、智能化水平、击发力度等方面已达到进口品牌的同等水平，关键技术指标处于行业领先地位，产品市场竞争力不断增强。

②孜航精密产品、技术变化情况

发行人收购孜航精密前，孜航精密的主要产品包括各类吻合器零部件、穿刺器零件等。发行人收购孜航精密后，在原有产品的基础上，自主研发了电动腔镜吻合器零件，并已实现销售，同时，公司持续对腔镜吻合器关键零件、包皮切割吻合器零件等产品进行研发和优化。

发行人收购孜航精密后，2020 年、2021 年和 **2022 年 1-6 月**，孜航精密的研发投入金额分别为 814.44 万元、988.14 万元和 **576.11 万元**，主要用于吻合器关键零件的研发创新，以及电动腔镜吻合器零件的技术研发等。另外，孜航精密作为精密加工制造企业，发行人在收购孜航精密后，采购自动化生产设备，改进生产模具，在提高产品生产效率，降低生产成本的同时，提高产品质量稳定性，从而更好地满足客户需求。

（2）收购前后威克医疗和孜航精密客户、供应商是否发生较大变化，与其客户、供应商合作的持续性和稳定性，客户流失和新客户拓展的情况，

①威克医疗

1) 主要客户变动、合作持续性和稳定性，客户流失和新客户拓展情况

发行人收购威克医疗后，营业收入总体上呈上升趋势，2021 年威克医疗实现营业收入 20,599.73 万元，较收购前的 2017 年营业收入增长 96.30%，年度复合增长率为 18.37%。发行人收购前后，威克医疗的主要客户未发生较大变化，报告期各期，威克医疗对前五大客户的收入占比约为 40%，主要客户与威克医疗开始合作的时间情况如下：

序号	客户名称	开始合作时间
1	上海科文贸易商行	2012 年
	上海俊贞贸易有限公司	2021 年
2	上海中智科技应用发展有限公司	2011 年
3	福建鹭燕医疗器械有限公司	2019 年

序号	客户名称	开始合作时间
4	陕西荣创伟业商贸有限公司	2017 年
	上海涂通贸易商行	2020 年
	徐州柒叁柒贸易商行	2021 年
	西安金葫芦医疗科技有限公司	2021 年
5	重庆市天之娇医疗器械有限公司	2010 年
6	云南邦铨科技有限公司	2014 年
	云南雷菊科技有限公司	2018 年
7	郑州必定买商贸有限公司	2016 年
8	北京体达康科技发展有限公司	2013 年
9	中旭（河南）贸易有限公司	2012 年

注：上海俊贞贸易有限公司与上海科文贸易商行系同一控制下企业；云南雷菊科技有限公司与云南邦铨科技有限公司系同一控制下企业；上海涂通贸易商行、徐州柒叁柒贸易商行、陕西荣创伟业商贸有限公司与西安金葫芦医疗科技有限公司系同一控制下企业。

报告期内，威克医疗的前五大客户较为稳定，各年度差异较小，主要客户自发行人收购威克医疗前便与其开展业务合作。上述主要客户中，仅北京体达康科技发展有限公司因威克医疗销售策略调整，2021 年起威克医疗主动终止与其业务合作，其他主要客户仍持续开展业务合作。

报告期内，发行人通过与各地具有较强配送和推广能力的经销商合作实现销售布局，扩大销售规模。2019 年、2020 年和 2021 年，威克医疗分别新增经销商客户 59 家、135 家和 194 家。另外，发行人亦进行经销商客户的优化，淘汰销售规模较小、市场拓展能力有限的经销商。

发行人收购威克医疗前后，与主要客户的业务合作具有稳定性和持续性，并通过开拓新客户，提高对主要客户的收入金额从而扩大销售规模，同时，基于业务发展需求，主动优化客户结构。报告期内，威克医疗不存在因被发行人收购导致主要客户流失的情形。

2) 主要供应商变动、合作持续性和稳定性

威克医疗主要向孜航精密采购吻合器零件用于主营业务产品的生产，采购占比约为 70%，占比较高且业务合作稳定，发行人收购孜航精密后，进一步加强了与两家子公司之间的业务协同效应。除孜航精密外，威克医疗主要向其他供应商

采购包装材料、皮肤吻合器零件、切口保护套配件等原材料，采购金额占比较小。报告期内，威克医疗与主要供应商的合作较为稳定。

② 孜航精密

1) 主要客户变动、合作持续性和稳定性，客户流失和新客户拓展情况

发行人收购孜航精密后，营业收入呈逐年上升趋势，2021 年孜航精密实现营业收入 18,352.95 万元，较收购前的 2018 年营业收入增长 65.05%，年度复合增长率为 18.18%。发行人收购孜航精密前后，威克医疗均系孜航精密的第一大客户，2020 年和 2021 年，孜航精密对威克医疗及其他前五大客户的收入占比约为 70%，除威克医疗以外的其他主要客户与孜航精密开始合作时间情况如下：

序号	客户名称	开始合作时间
1	常州华森医疗器械有限公司	2015 年
2	江苏瑞普医疗器械科技有限公司	2012 年
3	无锡市舒康医疗器械有限公司	2013 年
4	江苏钱璟医疗器械有限公司	2008 年
5	常州市康迪医用吻合器有限公司	2015 年
6	泰州凯尔商贸有限公司	2017 年

孜航精密的主要客户为常州及周边地区的吻合器生产企业，2020 年和 2021 年，孜航精密与主要客户的开始合作时间均在发行人收购孜航精密之前，孜航精密与主要客户的业务合作具有持续性和稳定性。

发行人收购孜航精密后，积极提高产品质量稳定性，加强对主要客户的跟踪服务，并持续开拓常州及长三角地区的吻合器客户。报告期内，孜航精密不存在因被发行人收购导致主要客户流失的情形。

2) 主要供应商变动、合作持续性和稳定性

孜航精密主要向供应商采购塑料粒子、卷料、板材、磨光棒等生产所需原材料，单一供应商的采购金额相对较小，在发行人收购孜航精密前后，孜航精密与主要供应商的业务合作较为稳定，孜航精密根据生产需求、原材料价格等因素对供应商的采购金额有所波动。

(3) 威克医疗、孜航精密的客户和供应商与发行人及其他子公司的资金往

来情况

报告期内，威克医疗、孜航精密的客户和供应商与发行人及其他子公司不存在非经营性资金往来。

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构执行以下核查程序：

1、对照《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题36的相关规定，审阅发行人、孜航精密2018年的审计报告，分析是否构成主营业务的重大变化等；

2、取得报告期各期威克医疗、孜航精密的财务报表，以及发行人的审计报告，了解发行人医疗器械代理业务、自产医疗设备业务的经营情况；

3、了解威克医疗、孜航精密原股东、管理团队在发行人的任职情况，离职原因，获得并审阅收购相关协议、内部程序文件，对威克医疗、孜航精密的原股东、管理团队进行访谈；

4、访谈发行人的研发负责人，了解威克医疗、孜航精密的产品、技术变动情况，查阅威克医疗、孜航精密的研发项目立项报告、专利申请和取得情况等；取得威克医疗、孜航精密的客户、供应商清单，分析主要客户、供应商的变动情况，了解客户流失的原因，新客户拓展情况等；

5、获得并分析发行人及其子公司报告期内的银行流水。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人收购孜航精密前后不构成主营业务的重大变化，符合相关运行时间要求，不存在影响发行条件的情形；

2、报告期内，威克医疗和孜航精密对发行人收入和利润的贡献度逐渐上升，发行人原有代理业务、自产医疗设备业务经营情况稳定；

3、发行人收购后，威克医疗的主要股东吴剑雄和郭晓东均未在发行人任职，孜航精密的主要股东江世华和王海龙在发行人任职；主要管理人员中，除了陈云火、张兴义退休，江世华因个人原因离职外，其他人员均仍在发行人处任职，参与威克医疗、孜航精密的经营管理。

4、发行收购前后，威克医疗和孜航精密产品、技术、客户、供应商未发生较大变化，与主要客户、供应商的合作具有持续性和稳定性；发行人收购威克医疗、孜航精密后积极开拓新客户，主要客户未因收购事项导致流失；

5、报告期内，威克医疗、孜航精密的客户和供应商与发行人及其他子公司不存在非经营性资金往来。

（本页无正文，为《关于江苏东星智慧医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

江苏东星智慧医疗科技股份有限公司

法定代表人：

万世平

2022 年 8 月 8 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读江苏东星智慧医疗科技股份有限公司本次意见落实函回复的全部内容，确认意见落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：


万世平

江苏东星智慧医疗科技股份有限公司



2022年8月8日

（本页无正文，为《关于江苏东星智慧医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：



庄 晨



黄 飞



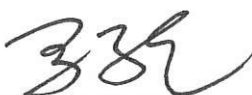
华泰联合证券有限责任公司

2022年 8 月 8 日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读江苏东星智慧医疗科技股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函回复的全部内容，了解本次落实函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



马 骁

华泰联合证券有限责任公司

2022年8月8日

