

# 国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	大成基金：杨挺、齐炜中、王敏杰、魏庆国
时间	2023年9月13日(星期三) 9:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理、董事：刘冰 副总经理兼财务总监：吴锦洪 副总经理兼董事会秘书：王小蓓 总经理助理兼战略总监：费海鹏 证券事务代表：林芬芬
投资者关系活动主要内容介绍	公司接待人员就与会人员提出的问题逐一解答。 <b>1、医疗器械此前进行渠道扁平化管理的阻碍在哪？行业发生了什么变化促使当前扁平化可行？</b> 答：①过去流通行业渠道由传统多级经销商承担供应链功能，但是整体呈现“多小散乱”的格局，这是渠道扁平化的阻碍，同时也是国家医改政策重点解决的关键问题。 ②行业发生了带量采购常态化、反腐力度加强、DRGs/DIP 全面落地等政策变化，政策因素导致经销商利润空间下滑，难以支撑供应链功能。平台型企业基于自身“规模化、专业化、信息化”的发展基础，能够替代经销商原有“仓储、配送、开票回款、技术服务”等供应链功能，助力渠道走向扁平化。

**2、医疗反腐对器械流通行业有何影响，近期观察到的行业变化有哪些？**

答：随着医改政策的深入，带量采购常态化，医疗器械流通渠道由于利润空间压缩，流通格局将发生变革；而医疗反腐升级进一步加速了渠道的变革，这对平台型供应链业务提升将会有持续正向积极的影响。

国科恒泰创新的数字化平台型业务模式经过10年积累，解决了过去医疗器械流通行业传统经销商服务中“多、小、散、乱”的问题，确保带量采购、医疗反腐政策下医疗器械临床供应的稳定性和安全性，成为国家医改政策落地的抓手和条件保障，也支持了行业的持续健康发展。

**3、可否阐述一下公司业务从高值耗材向设备的延伸性？**

答：公司经过10年积累，从高值耗材开始切入，积累了覆盖全国31个省市的仓储覆盖和配送能力，同时创新的数字化系统填补了行业信息化空白，满足厂家渠道经销商管理及进销存供应链管理需求。在此基础上，公司业务已经扩展到包含高耗、低耗、IVD、设备全医械领域。

**4、医院SPD招投标和中标过程，相比于龙头医药流通企业，竞争力如何？**

答：①国科恒泰具备覆盖医疗器械全品类及高中低端不同产品的集采能力优势，依托国科恒泰合作众多国内外原厂资源，以及专业寻源保供团队，强大的数字化供应链，保证医院采购需求。

②国科恒泰具备集团一体化管控优势，通过一体化管控保证全国范围统一服务高标准和供应链高效率。

③国科恒泰创新性的DRGs全手术套包前置控费，满足医院的控费需求，支撑医院提效降本。

**5、SPD平台运营是如何分配不同品牌、品种的市场份额的？**

答：由于国家反垄断法的要求，目前医院的SPD业务都会选择2家以上企业中标，分配份额逻辑没有统一规则，我们观察到的市

	<p>场上有根据品类分配的、有根据医院耗材目录及历史采购记录按照体量进行打包分配的、有按照科室打包分配的。</p> <p><b>6、后续SPD业态怎么发展，是依靠龙头流通商还是第三方来搭建平台？</b></p> <p>答：SPD服务包含软硬件建设、服务以及产品供应，单纯的软件服务不能满足医院对耗材的供应和管理需求，SPD要有覆盖全品类的采购和仓储物流配送，只有规模化的大型流通服务商能够满足医院的服务需求，预测未来将以大型流通服务商提供SPD为主。</p> <p><b>7、公司已整体覆盖4,000+医院的等级分布，直销业务所覆盖1,400家医院的等级分布情况？公司新开立医院的主要方法有哪些？</b></p> <p>答：①主要以三级以上医院为主。</p> <p>②目前新开医院户头，主要是依托带量采购下，厂家勾选新开医院。过去新开医院需要与经销商合资入院，但随着国家带量采购的推进，国家要求中标厂家勾选配送商，因此国科恒泰依托自身的全国一体化的配送能力，以及积累的110+原厂合作资源，获得厂家勾选，成为新开医院的主要方式。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年9月13日