

证券代码：301370

证券简称：国科恒泰

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：2024-001

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	国新国证基金：赵起鹤 兴合基金：景莹 华福证券：万喆瑞、丘苗、萨日娜、刘佳琦 时田丰基金：雷洋 太平创新基金：蒋炜 久久联创基金：霍辰伊
时间	2024年1月24日(星期三) 13:30
地点	富凯大厦B座8层华福证券会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书：王小蓓 副总经理：费海鹏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司接待人员就与会人员提出的问题逐一解答。</p> <p>1、2022年血管介入治疗类材料收入占比接近一半，随着高值耗材逐步纳入集采，公司的收入结构是否会发生变化？</p> <p>答：国家在医疗器械行业推行的集采政策，覆盖的产品品类从高值耗材开始，陆续已经覆盖到了低值耗材与IVD领域，各个品类的价格都会随着集采政策而发生调整，所以公司的收入结构整体变动不大。从数据上来看，2022年血管介入治疗类材料收入占比45%左右，截至2023年6月底占比50%左右，小幅上升，对公司收入结构的影响有限。</p>

2、公司目前收入体系内，公司业务已经扩展到包含高耗、低耗、IVD、设备等各大类产品，收入占比各是多少？未来的发展方向聚焦什么方向？

答：公司截至 2023 年 6 月底，高值耗材占比基本和往年一致，高值耗材占比 80% 以上、低值耗材和 IVD、设备占比合计近 20%。

公司业务为医械供应链平台业务，面向医疗器械全领域提供服务，整个医疗器械行业主要有 4 大类产品组成（高值耗材、设备、IVD、低值耗材），国科恒泰以高值耗材切入、特别是医械供应链服务最复杂的骨科类耗材供应链服务，随着公司业务的发展，从高耗入手、逐步扩大至医械全领域。公司目前业务除高耗外，已经覆盖了设备和 IVD 领域。公司后续将继续夯实核心医械品类（高值耗材）、同步持续提升其他品类的业务占比。

3、业务模式探讨：目前分销和直销业务收入占比如何？集采降价对两种销售模式的影响如何？

答：国家在医疗器械行业推行的集采政策，覆盖的产品品类从高值耗材开始，陆续已经覆盖到了设备、IVD、低值耗材领域。2023 年新增的医械集采品类主要集中在高值耗材中的骨科脊柱品类，价格的变动并未对公司销售模式产生重大影响，所以 2023 年集采降价对两种模式的影响不大。2022 年分销业务占比 89.22%，直销业务占比 10.78%，2023 年截至 6 月底业务模式占比基本保持一致。并且，集采对分销/直销模式占比的影响是个长期的过程，短期内不会立即产生效应。

4、看到公司在建设直销业务部分加大投入，未来希望可以达成什么目标（例如收入占比多少）？

答：随着国家带量采购的常态化、制度化，渠道利润空间的下降，经销商职能会持续被大型规模化、专业化、信息化供应链平台替代，公司作为行业前沿的医疗器械供应链平台，将会获取更多的直销模式业务，直接向医院开票，未来直销业务占比有望持续提升，具体的业务数据详见后续公司公告。

5、目前耗材入院环节上，可能主要采取的是耗材挂网-医院招标入院，其中可能通过进入医保实现放量，公司主要的参与环节在哪里？

答：医械耗材纳入医保后，会对销售产生正向促进作用，医械耗材上量过去主要通过经销商，未来随着国家带量采购的扩展和深入，医械生产厂家通过参与带量采购，以量换价将会越来越普遍。国科恒泰作为供应链平台可以承接厂家的供应链职能，保障供应链稳定。同时通过信息化实现终端销售数据与厂家生产数据的协同，帮助生产企业合理规划生产计划。通过“延链、补链、强链”实现对医械供应链全产业链的整合、替代、提效、降本。

6、公司整体覆盖医院的等级分布情况；直销/分销业务所覆盖医院的等级分布情况，两者业务模式的差异有哪些？

答：公司的分销业务不直接面向医院，由经销商再销售到医院，这种模式的终端医院涉及各个等级。公司的直销业务面对的终端医院以三级以上为主。直销业务相较于分销业务，是在物流（提供仓储、配送、数字化服务）基础上，增加了直接对医院开票，回款资金流的服务。两者在直接客户层面、渠道职能和回款账期等方面均具有不同的特点。

7、公司目前已覆盖全国31个省、市、自治区的物流和仓储，是否还有难以触及的盲区？公司的IPO募投项目，第三方医疗器械物流建设项目进度如何？

答：中国主要的医疗资源集中在各省市自治区省会城市的三甲医院，国科恒泰在全国31个省、市、自治区分布有近百个批发型、寄售型、三方型、冷链型仓库，形成辐射全国的仓储网络布局，可支持2小时内覆盖全国80%以上三甲医院的配送需求。未来将会随着厂家的供应链需求，国家政策的要求，将会持续扩大覆盖。

IPO募投项目中第三方医疗器械物流建设项目原涉及广东、重庆两地新建第三方项目，目前广东正在按计划推进中；重庆由于该区域业务发展未及预期，已变更实施地点为天津，目前正在进行各项准备工作，今年将会按计划实施推进。

8、DRGs/DIP支付对公司业务的影响与发展契机如何？

答：DRGs/DIP支付改革将会深刻影响医院的供应链和采购模式，国科恒泰基于多年的针对单一病人的复杂手术套包供应链能力，能够支撑未来医院通过DRGs/DIP套包模式采购，实现按照DRGs/DIP规则下的前置控费，能够助力医院满足支付改革要求。未来DRGs/DIP支付改革全面落地将会进一步提升公司的院端供应链服务水平及业务发展。

9、未来设备带量采购的路径如何展望，目前已经看到内镜及大型医学影像设备的部分地方试点带量，SPD业务参与其中的可能性有多少？

答：随着2023年出台的多个与医疗设备配置或医疗能力建设相关的政策，我们发现设备的市场在向县、乡下沉，接下来将迎来机构扩容和设备提档升级的重要机遇期；另一方面，我们看到设备集采的试点以及部分医疗集团一体化集中采购的试行，对产品的性价比、参与投标企业的资质要求、设备相关服务的要求都在提高，部分招标中要求只能原厂直投或由国内总代（一级平台）投标；因此厂家授权参与投标和中标的公司大都为国企、央企、上市公司等较有经营实力的公司。大多数人认为医疗设备正从传统的多级授权销售模式向扁平化的短链、集约化模式发展；我们认为，这与药品、耗材带量采购的发展趋势是一致的；国科恒泰作为国有控股的上市公司，企业背景及资金实力、经营能力都具备条件，作为众多设备厂家的平台有作为一级集配商的优势，全国一体化、合规化、专业化的服务能力值得医疗机构和厂家信赖，且在过去的几年中我司设备业务增速明显，我们也根据市场及合作客户的需求不断创新我们的业务模式，帮助合作伙伴补链、强链、延链。我们认为设备带量时代的来临将是国科恒泰另一个增长加速期。

10、公司的信息管理系统大概服务于多少家医院，产品的收费模式如何？目前这个市场的空间和竞争格局如何？

答：目前国科恒泰数字化服务已经覆盖了全国3000+家医疗机构。产

	<p>品的收费均以国科恒泰供应链业务统一服务模式收取。从客户是医院的维度、未来空间和市场格局，国科恒泰目前的主要方向是基于DRGs为核心，做医院的配送套包服务及院内供应链管理服务，全方位解决医院成本精细化管理要求，提高院内医械周转效率、降低医械耗材占比、提高流转透明度，从而提升医院控费能力。</p> <p>11、如何看待反腐环境下，医院/耗材厂商对于SPD业务的倾向性，有看到明显的变化吗？</p> <p>答：医用耗材SPD精细化管理模式助力医院管理提升。</p> <p>①医院采购耗材管理透明度提升</p> <p>反腐斗争将加强医疗机构的信息公开和透明度。在医用耗材SPD管理中，采购环节全流程可追溯。</p> <p>②医院耗材规范化管理</p> <p>医用耗材SPD管理向规范化方向发展。传统医疗机构的库存管理存在混乱、无序的问题，导致医用耗材的浪费和流失。医用耗材SPD管理模式引入了信息化管理手段，对医用耗材的入库、出库、使用等情况进行实时监控和管理。医用耗材的库存管理就变得更加科学、规范，从而有效防止医用耗材的浪费和流失。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年1月24日