

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他(请文字说明其他活动内容) <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	劲邦资本：孙颖 兴业证券：陈晓 益民基金：李江 中华保险：张光普
时间	2024年2月29日（星期四）14:00
地点	公司会议室
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 证券事务代表：林芬芬
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><b>1、如何看待器械集采范围不断扩大对行业的影响？</b></p> <p>答：公司在国内高值耗材细分领域，如心脏介入、外周介入、骨科等领域与头部医械生产厂商建立了深厚的合作关系，如波士顿科学、美敦力、贝朗、史赛克、威高等国内外医械厂商。经过10余年的发展，公司已经建立了规模化、专业化、信息化的供应链平台业务基础，在带量采购政策机会下，公司将紧抓替代整合原有经销商供应链功能的机会，提升营收规模。同时随着公司的规模效应加大，预计将会进一步提升盈利水平。随着国家带量采购的常态化、制度化，渠道利润空间的下降，渠道的物流、开票回款等职能更多的会由大型平</p>

台商来承接，集采会加速流通环节向集中化发展。

**2、如何看待我国器械流通行业未来的发展整合趋势？如何看待各家药品流通企业陆续发展器械流通业务？**

答：随着国家带量采购的不断推进，中国医疗器械流通领域将走向集中化，这是市场发展的必然，广证恒生发布的研究报告《从美国三巨头发展路径解析流通整合致胜三策略》中数据表明，美国医药流通三巨头占据了市场 96% 的份额；中国药品领域发展较器械早，也已经初步呈现了集中化的格局，根据商务部发布的《2022 年药品流通行业运行统计分析报告》显示目前中国药品的 Top4 市场占有率近 50%（45.5%）；中国医疗器械市场规模大，增速高，有 120 多万家流通经营企业，整体呈现“多小散乱”的市场格局，我们认为今天美国医疗器械的流通格局，将成为中国医疗器械流通格局未来的方向。

目前，药品流通行业已经基本完成向集中化发展，格局也在成型中。由于医疗器械领域还属于“多小散乱”格局，且医疗器械的流通毛利率高于药品，药品流通企业也在单独布局器械板块，但是由于器械和药品的流通差异化较大，在仓储、配送方面难以复用，药品流通企业的医疗器械流通板块基本上都是独立于药品流通发展。

**3、公司未来各类产品收入结构规划，未来对于高值耗材整体发展规划，公司如何持续获取产品代理？**

答：公司持续提高供应链平台业务，面向医疗器械全领域提供服务，除了高值耗材领域，在低值耗材、IVD、设备领域也已经开展业务，积累了一定的客户，未来将会持续提升其它领域的业务占比；现阶段业务仍以高值耗材为主。

公司经过 10 年的发展，在国内高值耗材细分领域，如心脏介入、外周介入、骨科等领域与头部医械厂商建立了深厚的合作关系，如波士顿科学、美敦力、贝朗、史赛克、威高等。未来继续深耕高值耗材领域，随着政策的推进和公司规模效应的加大，高耗的发展也会进一步提高。公司创新的商业模式、全国统一化管控的运营模式以及支撑供应链全链条全场景的信息系统，能够确保我们可以提供从医械厂商

到医院终端全部的渠道供应链功能，而统一的标准化服务，可以为终端客户做全国的货物调拨，保证了业务的灵活性，提升业务、存货以及仓储物流的运营效率，所以在全国能够达到并保持较高的货物效率和服务标准。

#### **4、公司对于直销业务的规划。**

答：医械国家带量采购政策的常态化、制度化从政策制度方面推动了医械流通渠道利润空间的大幅下降，渠道的物流、开票回款等职能更多的会由大型平台商来承接。公司作为行业前沿的医疗器械供应链平台，将会持续发展直销模式业务，直接向医院开票，压缩流通环节的同时保证医械供应的安全和稳定，伴随行业业务模式的变化、未来公司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、公司独特的医疗器械供应链数字化生态平台的优势在哪里？所积累的大数据如何运用？**

答：公司自成立以来，投入了大量资金进行数字化系统建设。依托全行业全链条全场景的真实业务发生，打造了高度契合行业需求和发展的数字化系统，打通了数据信息从生产企业到医院科室、到政府监管部门的全链条信息流。经过 10 余年的迭代，公司数字化能力开始逐步外溢，已从服务公司自身业务需求延伸到服务外部客户。

#### **6、未来分红规划。**

答：公司上市后将综合公司发展阶段需求、同行业上市公司分红水平等因素，合理分红，推动上市公司建立长期、稳定的分红机制，推动全体股东共享公司经营发展成果，切实保护广大投资者利益。请以公司在巨潮资讯网上披露的公告信息为准。

#### **7、未来股权激励情况。**

答：公司在设立之初，就很重视对人才的吸引和长效激励，吸引和留住优秀人才，充分调动员工的积极性，激发核心人员通过提升公司长期价值来增加自己的财富，促使核心人员将个人利益与公司的利益紧密联系在一起，促进上市公司长期持续稳定的发展。

	后续公司将根据发展战略、人才规划，在严格按照法律法规要求履行相关事项的决策、实施程序，及信披义务后，实施股权激励计划。
附件清单(如有)	无
日期	2024年2月29日