

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：2024-011

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	华泰证券 孔垂岩 南方基金 秦乾一 南方基金 冯啸
时间	2024年11月27日（星期三）14:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理：费海鹏 证券事务代表：林芬芬 投资者关系经理：丁晓庄
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、公司的商业模式是怎样的？在医疗器械产业链当中承担什么角色？ 答：公司基于“短链+数字化赋能”的设计理念，创新性地打造了“一站式分销平台+院端服务平台”的商业模式；通过集中整合资金、仓储、物流、信息等关键要素，为本行业提供从生产厂家到手术室的整体数字化供应链，涵盖出厂、流通、入院、手术配台、跟台等全链条综合专业化服务，助力解决了过去传统经销商服务中“多、小、散、乱”的问题，确保带量采购后医疗器械临床供应的稳定性，成为国家医改政策落地的抓手和条件保障。</p> <p>2、与同业相比，公司具有哪些竞争优势？ 答：公司的仓储物流配送、信息系统、专业团队、股东背景及一体化的管控能力是公司的核心竞争力。基于前述核心竞争力，公司逐步构筑了上游生产厂商的代理资源、存货规模以及终端医疗机构资源等多方面的竞争壁垒，公司储备了高值医用耗材流通环节的上下游核心资源并基于自身规模化、规范化与专业化的服务能力，在设立完成以后实现了营业规模及利润的稳健增长。</p>

	<p>3、公司医疗器械业务收入中进口和国产医疗器械的占比是怎样的？现在各类客户拓展情况如何？ 答：目前公司进口与国产医疗器械收入占比约为7:3。客户拓展方面，公司创新的平台模式赢得了客户的广泛认可，已经与百余家国内外顶尖的医疗器械生产厂商建立了合作。公司通过全国一体化的运营能力和全链条服务能力，为厂家提供了高标准的服务和高质量的交付，高效满足了国内外客户的要求。放眼未来，公司将凭借在产品服务上专业的优势和在行业建立起来的口碑，抓住市场机遇，积极拓展国内外客户。</p> <p>4、公司血管介入类产品的核心增长驱动力是什么？ 答：人口老龄化趋势的加强推动了以血管介入类产品为代表的高值医疗耗材需求增长。心血管等疾病患病率与人口年龄呈显著正相关，同时随着公众生活水平提升以及医疗健康意识增强，微创手术需求也在不断增长，这些因素共同驱动了血管介入类高值医疗耗材的需求增长。</p> <p>5、公司除了血管介入产品外，其他增长点是什么？ 答：公司基本已覆盖医疗器械全品类，除血管介入、骨科外，公司也将在设备、IVD等医疗器械大类别上发力，增加这两类产品生产厂家的引入和相应附加服务。</p> <p>6、目前国家推行医保预付制度，对公司业务影响如何？ 答：医保基金结算向预付制转变，预计将有效缓解医疗机构医疗费用的垫支压力。有利于加强公司院端业务的回款，提升公司应收账款周转率，改善现金流表现，增强公司盈利能力。</p> <p>7、公司未来是否会考虑并购产业上下游资产？ 答：并购在上市公司做强、做优、做大过程中发挥了重要的作用，产业链上下游的延伸和整合，是做强、做大的路径之一。国科恒泰后续会考虑根据公司发展战略和发展情况，择机择时进行并购。具体请以公司公告为准。</p>
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）	无
日期	2024年11月27日