

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：2024-007

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：王殷杰、孔垂岩、陈奕彤 建信基金：张剑姝 源峰基金：林娜
时间	2024年5月30日（星期四）13:00
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、2023年骨科和神外收入同比下滑较多，是由于反腐影响手术量下降吗？今年一季度表现如何？如何看待反腐影响？</b></p> <p>答：2023年骨科收入下滑主要是受到集采的影响，关节类、创伤类、脊柱类耗材自2021年陆续开始省际联盟采购和国家集采，集采价格降幅较大，导致相应细分板块的市场下滑。随着骨科集采的落地和执行，骨科受集采影响正在不断出清，可以看到最近即将落地的人工关节接续采购中，人工关节的价格已经趋于稳定，骨科市场有望迎来新的增长。</p> <p>医疗行业反腐集中整治力度不断加强，促进了两票制、带量采购、DRGs/DIP等政策的有效执行，加速医疗器械供应链集中化、规模化发展趋势。同时，加强了医疗行业的规范化和专业化。</p> <p><b>2、SPD项目竞争优势，未来发展预期。</b></p> <p>答：公司依托自身雄厚的资金实力、完善的仓储物流网络、专业的精准配送服务能力搭建的“SPD平台数据+智能硬件”的综合服务体系，积极参与医院SPD项目。公司结合外部信息支撑，在院内SPD运营管理服务过程中，已形成符合医院物资质量管理和服务要求的仓储管理、运输管理及增值服务能力，通过医院配送服务驱动中枢，实现基于消耗的自动请领和配送。公司通过应用信息技术、物联网技术，将现代</p>

供应链服务延伸到医院一级库、科室二级库的供应链使用末端，形成了完整的供应链闭环。

此项服务模式，首先帮助医院实现了医院与供应商、配送商在采购订单、物流配送、消耗结算、开票支付等整个供应链环节的一体化协同，有效提升了医院供应效率和运营水平、降低了院内库存和运营成本。其次，为政府监管部门提供了全程实时的合规监管数据。第三，通过医院SPD运营服务的实施，提升了公司与终端医院的合作黏性，促进了与上游生产厂商的更深入合作，进一步整合产业链的上下游资源，提高产业链资源整合的核心竞争力。

公司SPD业务已覆盖河南、河北、内蒙古、新疆、广州、上海、江苏、武汉八个省市自治区。公司将进一步加大在SPD业务的投入，积极推进SPD业务入院数量，加强在下游院端业务资源的挖掘，拓展院端SPD服务业务，提升公司直销业务覆盖终端医疗机构的广度。

### **3、公司主要优势地区是哪些？**

答：公司优势地区为华东和华北地区，2023年，公司在华东和华北地区的营业收入占比分别为31.05%、23.91%。

### **4、公司器械批发有什么优势？**

答：公司创新的商业模式、一体化的管控体系和创新的数字化系统，打造了差异化的竞争优势。公司创新性的“一站式分销平台+院端服务平台”商业模式，通过整合替代传统渠道的仓储、物流、配送、开票、结算等职能，成功打通了从厂家到手术室的医疗器械供应链全链路闭环一站式服务，提高了整个链条的效率。公司依托一体化管控，将10余年的行业运营经验流程化、标准化，实现了非标服务的标准化，保障了公司在全国范围内服务质量的稳定、可靠。公司凭借丰富的线下场景积累，经过十年迭代，打造了最懂业务场景的数字化解决方案，精准贴合了厂家的需求，形成了独特的“线上+线下”一体化服务的优势。随着带量采购的常态化、制度化推进，国科恒泰的服务保障了医疗器械稳定、安全、高效的供应，成为医改落地的抓手，切实落实了国家对医疗器械流通领域的“四化”建设要求。

### **5、公司医械收入不同品类的占比情况。**

答：公司按照营收口径，收入主要来源于高值耗材。2023年，血管介入治疗类材料占比52.56%、骨科材料占比9.06%、神经外科材料占比5.45%、非血管介入治疗类材料占比5.44%、口腔材料占比4.41%，其他商品（主要包含眼科，血液净化、外科以及低值耗材、IVD、医疗设备等）占比22.59%，除此之外的其他收入占比为0.49%。

### **6、请问与同行业公司相比，公司有哪些不同之处？**

答：与同行业相比较，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，基于核心竞争能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，与竞争对手相比，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

	<p>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><b>7、医疗反腐，对公司业务的影响，今年上半年和去年下半年相比有何变化？</b></p> <p>答：医疗行业反腐集中整治力度不断加强，促进了两票制、带量采购、DRGs/DIP等政策的有效执行，加速医疗器械供应链集中化、规模化的发展趋势，同时，加强了医疗行业的规范化和专业化。公司经过10年的发展，已经建立了规模化、专业化、信息化、规范化的供应链平台业务，顺应了反腐升级下行业的发展方向。未来，公司将持续积极响应国家政策，依托公司较强的资金实力、一体化的运营能力、遍布全国的仓储物流及配送服务网络以及与各生产厂商紧密的合作关系，进一步落实国家对医疗器械流通领域的“四化”建设要求。</p> <p><b>8、公司在科转方面的计划？</b></p> <p>答：公司积极响应国家关于国产替代的战略号召，致力于推动国内医疗科技创新和产业升级。公司将依托十余年的产业积累，依托国家级科研院所的科技力量，依托“国科先进医疗科技成果转移转化中心”和12万平方米生产和供应链自有基地，在各方的资源和政策优惠加持下，推动公司产业链向上游延伸战略的落地。公司将为医生、科研学者、生产厂家提供科技成果转移转化及第三方制造服务，包括技术对接、专利申报、概念验证、样机生产及注册申请、批量代加工等服务。助力医疗器械领域科技成果转移转化、提质增效。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年5月30日