

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：2024-008

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	嘉实基金：夏国强 中信证券：魏通 观富资产：杨洁 国联基金：刘柏川 格林基金：陈丹琦 华夏基金：胥梦缘
时间	2024年7月9日（星期二）10:00
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、SPD业务的壁垒是怎样的,能否公司现有业务形成协同效应? 答：SPD模式以医院的医用物资管理部门为主导、以物流信息技术手段和智能设施设备为工具,让全院的医用物资在供应商、医院仓库、科室、患者之间实现一体化、精细化管理。SPD行业具备较高的技术开发、项目运营及资金实力等壁垒。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了“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。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。</p> <p>2、目前集采对医疗器械领域的影响是怎样的,公司未来计划如何应对? 答：近两年，随着集采政策不断落地，医疗器械的价格有不同程度的下降，市场规模上涨的速度有一定放缓。目前，集采在持续扩面，通过国采+省际联盟等模式提升集采覆盖面及效率。从品类的覆盖情况来看，目前在高耗领域具有集采条件的品种已经基本实现覆盖，降价幅度也逐</p>

渐趋于温和，对行业的影响已经开始逐渐出清，未来行业有望保持良好的增长态势。

自2020年医疗器械带量采购后，医疗器械生产厂家对于供应链的稳定、安全、成本可控等方面的需求进一步提升，原有渠道模式在不断整合，渠道利润在不断压缩，在利润压缩下滑的趋势下，原有流通模式难以保障医疗器械供应链的持续稳定服务。厂家会侧重寻找大型规模化的流通平台承担供应链仓储、物流、配送、数据等综合服务。加上带量政策开始越来越重视供应，在今年的国家关节续采中，首次将企业履约情况与企业排名挂钩，履约不好将影响原厂的中标排名和量。在保供的前提下，生产企业在遴选供应链企业的时候，将更加看重专业的服务能力。未来，强化供应链能力，提效降本行业发展的趋势。公司会积极关注政策的走向和带量发展的方向，做好提前布局。不断提升运营和管理的效率、进一步提升盈利能力和服务质量。一方面服务好存量客户，帮助现有客户应对好带量，另一方面借助公司产品和服务的优势，积极拓展新的客户，承接更多的带量的业务，带来更多的增量。

3、公司在华东和华北区域发展较好，未来公司在这两个区域以及其他地区的布局规划是怎样的？

答：公司是全国一体化的布局，凭借全国一体化的仓储、物流及配送能力与行业先进的信息化系统支持能力，为厂商提供全国区域的服务。公司在华东和华北区域比较强，一方面是因为华东和华北区域的医疗资源相对集中，医护资源相对丰富，整体需求量大；另一方面，公司所合作的企业在华东和华北的销售量也相对较大。未来，公司会持续秉承全国一体化的经营，继续在全国范围拓展业务和客户。

4、医疗器械集采逐步推行后，上游厂家和公司合作范围是否有扩大的趋势？

答：公司作为贯穿从原厂到医院全链路，覆盖全国范围的供应链服务平台，可以很好的承接厂家的供应链职能，满足厂家在带量采购下对供应链稳定性和安全性的要求。公司在带量采购上已经和头部厂商建立了很好的合作关系，通过全国一体化的运营能力和全链条服务能力优势，为厂家提供了高标准的服务和高质量的交付，高效满足了客户的要求，保障了带量后供应的稳定、安全，助力厂家在带量后业务的增长。随着集采的推进，公司将会从上游厂商拿到更多的产品线 and 更多的区域，进一步加深合作，扩大规模。

5、DRGs对公司业务发展的影响是怎样的？

答：今年是国家医保局DRG改革三年行动计划最后一年，截至2023年底，全国超九成统筹地区已开展DRG/DIP支付方式改革，DRG改革推行在成本和效率方面对医院及医生提出更高要求，对医院的精细化管理提出了更高要求。越来越多的医疗机构推行医用耗材集中配送供应商遴选及医用耗材供应链管理服务项目，医院供应链管理服务被越来越多的国内医院认可并引进，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了“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。

	<p>6、公司与波士顿科学、美敦力等公司的合作模式未来是否会有变化？ 答：公司通过全国一体化的管控、专业化的能力以及信息化系统，凭借独特的“一站式产品分销平台+院端服务平台”的创新商业模式，为上游厂商提供了高标准的服务和高质量的交付。公司和波士顿科学、美敦力建立了长期的合作关系，和波士顿科学合作已经11年、和美敦力合作已经9年，随着行业的发展，公司可以提供的服务也在不断升级，提供的合作从传统的供应链服务扩展到了数字化服务领域。未来，公司将加强在规模化、专业化、信息化、规范化的能力，为客户提供更加优质、高效的服务。</p> <p>7、公司各项业务收入的占比是怎样的？ 答：根据公司2023年年报，血管介入治疗类材料收入占比为52.56%；骨科材料收入占比为9.06%；神经外科材料收入占比为5.45%；非血管介入治疗类材料收入占比为5.44%；口腔材料及其他产品收入合计占比为27.49%。</p> <p>8、骨科耗材在集采之后相较于血管介入类耗材，还能维持较高的毛利率的原因是什么？ 答：相较于血管介入类耗材的物流配送服务，骨科类材料服务的要求及复杂性更高，所以毛利率相对较高。骨科植入材料采取模块化标准服务，涉及手术配合、假体和工具的双向物流配送、手术跟台等服务。国科恒泰可根据病患术式需求进行调整以匹配个性化需求。骨科植入材料在配送上的及时性和准确性要求更高，除假体外的工具配送，在医院手术完成后，需要把配送多余的假体耗材及手术工具取回，进行消耗处理和还回假体和工具的入库检验。以上服务项目及较高要求对维持毛利率形成了支撑作用。</p> <p>9、实施带量采购后，单一原厂医疗器械的配送商的数量是否有限制？ 答：带量采购中标厂商需要在各省份的省采购平台网站（或阳光采购平台）上勾选医疗器械配送商，各省平台对厂家勾选的配送商家数限制条件不同，根据各省的政策而定，国家带量采购层面没有统一的要求。厂家会根据自身的经营战略，考量配送商的配送能力、服务质量、收费水平等因素选定配送商。承担中选产品配送工作的配送企业需具备24小时内向全市医保定点医疗机构配送中选产品的能力和条件；中选医疗器械厂家或其委托的配送企业应向采购中选产品的医保定点医疗机构提供必要的临床支持服务，例如跟台、配合服务等。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年7月9日