

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

### （走进国科恒泰-投资者开放日活动）

编号：2024-009

|               |  |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别     | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研<br><input type="checkbox"/> 媒体采访<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他(请文字说明其他活动内容)<br><input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 路演活动 |
| 参与单位名称及人员姓名   | 万和证券等机构及个人投资者共计81人   |
| 时间            | 2024年7月26日（星期五）14:30   |
| 地点            | 国科恒泰天津基地   |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事长：刘冰<br>总经理：肖薇<br>副总经理、财务总监：吴锦洪<br>副总经理：罗骅<br>副总经理：费海鹏<br>副总经理、董事会秘书：王小蓓<br>战略合作与投资部负责人：王泽玮<br>证券事务代表：林芬芬<br>投资者关系经理：丁晓庄   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 公司接待人员就与会人员提出的问题逐一解答。<br><b>1、公司血管介入类耗材合作品牌主要是波士顿科学，集采后进口品牌市占率下降，公司是否考虑拓展其他国内厂家？其他类产品合作厂家也主要是进口，后续是否考虑拓展其他国内厂家？</b><br>答：在国产替代的大背景下，进口企业积极落地本土化制造战略，转为进口品牌国产医疗器械身份，响应国家要求，进而巩固市场份额。随着带量等医改政策的落地和市场教育，越来越多的国产企业对于平台型企业在产业链中的价值也开始认同和重视，也逐步开始尝试和落地平台模式。未来，公司借助在产品服务上专业的优势和在行业建立起来的口碑，抓住市场机会，积极拓展国内外客户。       |

**2、医疗器械集采后，对于医疗器械配送/代理行业的盈利能力和竞争格局的影响如何？行业集中度是否有提升的趋势？**

答：随着带量采购常态化，医疗器械流通渠道由于利润空间压缩，流通格局发生变革，传统多级经销的流通层级逐渐趋于扁平化，医疗器械流通行业整体向集中化、规模化发展。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。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。另外，带量政策开始进一步提质扩面，并且越来越重视供应，履约不好将影响原厂的中标排名和中标量，并推动对全链条的供应的监控，在保供的前提下，专业化的公司更加受到优先选择，相对有更强的竞争力。

**3、DRGs/DIP支付方式改革对SPD业务前景的影响应该如何看待？医院对于开展SPD业务的意愿如何？**

答：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。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。SPD业务能解决医院在日常运营当中的痛点，对于医院来说具有较强的吸引力。此项服务模式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，能够有效提升医院供应效率和运营水平、降低院内库存和运营成本。

**4、公司销售费用、管理费用、财务费用三项费用率未来是否还有压降的空间？**

答：三项费用率未来是否有压降的空间取决于多个因素的综合影响。公司三项费用是在市场环境、企业自身经营策略（数字化转型和精细化管理，优化流程，提高运营效率降低运营成本）、宏观经济状况（优化融资结构和降低融资成本）等多方面因素共同作用的结果。

**5、目前部分地区正在试点医疗设备集采，公司是否有考虑逐步切入设备领域？设备集采对于传统设备销售体系有哪些影响？**

答：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，设备集采对产品的性价比、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。公司定位为中国医疗器械领域的供应链综合服务商，过去十余年，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，积累了一定的厂商资源。在公司的发展规划中，也会持续通过对应的产品模式设计和业务拓展

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>，进一步加大对医疗器械领域的业务覆盖。</p> <p><b>6、公司未来是否有进行股权激励、员工持股计划的规划？</b><br/> 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。具体请以公司公告为准。</p> <p><b>7、公司准备如何响应促进新质生产力发展和大规模设备更新的国家政策？</b><br/> 答：新质生产力是未来中国发展的新增长点，在医疗器械行业，将加快推动医疗器械国产化进程和国产替代。同时，新质生产力也需要有新服务，这个服务的重点在于在全球产业链、供应链服务过程中提质增效，发挥供应链的高附加值服务功能。国科恒泰致力于为医疗器械的全产业链创新提质，提供高效的供应链服务和供应链数据服务。同时，将积极推动国内医疗器械创新企业的医疗科技成果转移转化。公司将努力成为医疗器械行业新质生产力和大规模设备更新发展的支撑性供应链平台。</p> <p><b>8、国科恒泰现阶段业务竞争壁垒和优势主要有哪些？</b><br/> 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、规范化与专业化的服务能力，在公司成立以后实现了营业规模及利润的稳健增长。</p> <p><b>9、公司未来是否会考虑并购产业上下游资产？</b><br/> 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，促进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> |
| 附件清单(如有) | 无   |
| 日期       | 2024年7月26日  |