

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：2024-006

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	国泰君安：谈嘉程 华夏基金：常黎曼 富国基金：孙笑悦 首创证券：孙少艾 大家资产：胡筱
时间	2024年5月28日（星期二）14:30
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>1、近两年集采密集执行后，高值耗材流通行业市场规模的变化情况。 答：2022年中国高值耗材市场规模超过1,500亿元，还在持续上涨，近两年，随着不断落地的医械带量/集采政策，高耗的价格有不同程度的下降，高耗市场规模上涨的速度有一定放缓。但同时，政策大力鼓励产品创新，伴随后续人口老龄化、人均收入增加以及国产替代的进一步推动，医械行业将保持良好的增长态势。</p> <p>2、行业竞争格局如何，龙头份额是否会继续集中？公司的优势是什么？ 答：随着国家医改政策的推进，医疗器械流通行业在向集中化、规模化的方向发展。集中带量采购及“两票制”等政策简化了医疗器械的流通环节，压缩了流通环节的利润空间，传统多级经销的流通层级逐渐趋于扁平化，器械流通行业整体向集中化发展。中共中央、国务院《“健康中国2030”规划纲要》中也提到：“推进医药流通行业转型升级，减少流通环节，提高流通市场集中度”。在此背景下，拥有广泛市场覆盖、高效管理能力和高质量服务的规模型器械流通企业将受益于行业集中化、扁平化的发展趋势。 优势：对比竞争对手，公司创新的商业模式，一体化的管控体系和创</p>

新的数字化系统，打造了差异化的竞争优势。公司创新性“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，保障了公司在全中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。

3、集采后，生产企业和平台商合作的趋势变化。

答：自2020年医械带量采购后，医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，在保供的前提下，短链、缩链、强链，提效降本行业发展的趋势。

4、公司直接对接医院会提供什么服务，会跟台吗？

答：自公司成立以来，通过整合仓储、物流、配送、开票、结算的医械流通环节职能，为医疗器械流通行业提供从原厂到手术室的整体数字化供应链综合服务，经过10余年的发展，公司建立了涵盖出厂、流通、入院、手术配合、手术跟台、院内供应链管理（SPD业务）等全链条综合专业化服务。未来，公司将会进一步通过整合加自建的方式，满足一件医械从厂家到医院手术的全链条综合服务需求。

5、公司院端业务的发展情况。

答：自2016年，随着国家医改“两票制”政策的推进，公司在原有平台业务的基础上，加快了院端业务的拓展，医院开户逐步增加。2020年国家推进冠脉支架带量采购政策，后续带量采购逐步覆盖心血管介入、骨科、眼科、口腔科等品类，随着带量采购政策的推进，平台型供应链服务模式的优势逐步显现，公司被中标原厂点选，为原厂提供仓储、物流、配送等综合服务。

6、怎么看反腐对医疗器械流通行业的影响？

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、规模化发展趋势。同时，加强了医疗行业的规范化和专业化，为全产业链提效降本，高质量发展助力。

7、公司未来的增长来源是什么？

答：公司将继续深耕供应链主业，并借助数字化技术的赋能，推动供应链平台业务的增长。在国内供应链业务稳步拓展的基础上，开拓数

	<p>字化业务，同时向产业链上游延伸，开展医疗科技成果转移转化和医疗器械第三方生产制造业务，积极开拓海外供应链业务，拓宽业务发展空间；增强企业盈利能力和科技含量，推动公司高质量发展。</p> <p>8、口腔产品的增长趋势。 答：《中国医疗器械蓝皮书（2023）》数据显示，近年来，口腔市场保持持续增长，2022年口腔市场增速为14.8%，利好公司口腔业务发展。2023年，公司口腔业务营业收入增幅超过30%。</p> <p>9、其他商品主要有哪些？ 答：公司经营的其他商品主要有眼科，血液净化、外科以及低值耗材、IVD、医疗设备等。</p> <p>10、最近还有哪些重要集采落地，相应的影响是什么？ 答：最近即将落地的集采主要是国家组织的人工关节接续采购，经过第一轮的集采，关节的价格已经趋于稳定，有利于关节市场的稳定增长。 除此之外，各省还在纷纷落地带量采购，例如： 据河北省文件，京津冀“3+N”联盟28种医用耗材带量采购中选结果拟定于2024年5月15日在全省落地实施。 新疆医保局的通知称，人工晶体、运动医学等六类医用耗材在全区落地实施，首年采购执行时间为：2024年5月22日—2025年6月30日。 陕西省医保局执行通知要求，自2024年5月31日起执行人工晶体、运动医学、硬脑(脊)膜补片、疝修补材料、通用介入和神经外科等六类医用耗材集中带量采购中选结果。 广东省国家组织人工晶体类及运动医学类医用耗材集中带量采购中选结果，同样自2024年5月31日起执行，采购周期为2年。 辽宁省将于2024年5月25日零时开始执行人工晶体、运动医学、通用介入、神经外科、骨科创伤、超声刀头、止血材料等7类耗材集采中选结果。 河南省将于2024年5月10日开始执行人工晶体、运动医学、超声刀头、骨科创伤、腔镜吻合器等5类耗材集采中选结果。</p> <p>11、高值耗材哪些细分赛道下游增长情况比较好？ 答：《中国医疗器械蓝皮书（2023）》数据显示，从2022年市场规模来看，血管介入与骨科植入类的市场占比最高，分别占比32%和20%。从2022年同比增速来看，受集采影响，骨科植入是唯一负增速的细分赛道；同期血管介入、血液净化、眼科、口腔、外科等各细分赛道均保持10%-15%的增长。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年5月28日