

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

（2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会）

编号：2025-006

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容） ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	国泰海通证券：谈嘉程 首创证券：王斌 万和证券：陶然 宏图中国：李瑞 宏图中国：刘志强 中信证券：张曦月 东方财富证券：王昭颢 东方财富证券：何玮 银杏资本：张海军 泽然资本：葛海涛 华福证券：岳润泽 同花顺：徐小倩 开源证券：毕辉 前沿资本：张洋 盈领资本：景宇飞 江亿资本：孙东子 线上参与公司2024年度暨2025年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2025年5月19日（星期一）15:00-17:00
地点	现场参会地点：证券日报元宇宙路演中心（北京市西城区车公庄大街21号院39幢首创新大都1号楼3层） 网络参会地点：证券日报网路演平台（ http://www.zqrb.cn/huiyi/lyhd/index.html ）

上市公司接待人员姓名	董事长：刘冰 董事、总经理：肖薇 独立董事：姜澍 副总经理、财务总监：吴锦洪 副总经理：费海鹏 副总经理、董事会秘书：王小蓓
投资者关系活动主要内容介绍	公司接待人员就与会人员、线上参与的投资者提出的问题逐一解答。 1、相比于同业公司，公司的商业模式有哪些亮点和创新？ 答：尊敬的投资者您好！公司借鉴海外医疗器械流通行业的发展经验，以高值医用耗材业务为切入点，基于“短链+数字化赋能”的设计理念，依托自身专业服务，整合行业上下游资源，在国内创新性地打造“一站式产品分销平台和院端服务平台”，合理压缩流通环节，提高医疗器械流通过程的规模化、专业化、信息化及规范化水平，提升行业交易效率，降低渠道运营成本，并通过持续的信息化平台建设实现流通过程中“货物流、资金流、信息流”的整合，为本行业提供从生产厂商到手术室的一站式供应链服务，解决了过去传统经销商服务中“多、小、散”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。同时，提升生产厂商的渠道控制力、降低渠道运营成本、满足医疗救治的时效性和精准配送的要求，协助监管机构逐步实现全过程可追溯质量监管要求。感谢您的关注！ 2、公司核心销售业务产品是什么，2024年度营收情况怎么样？ 答：尊敬的投资者您好！报告期内公司核心销售业务产品血管介入治疗类材料实现营业收入44.55亿元，占营业收入比重60.64%，营收同比增长13.27%，作为公司占营收比重最高的核心销售产品，保持了稳定的增长，感谢您的关注！ 3、公司的数字化供应链能力体现在哪些方面？ 答：尊敬的投资者您好！数字化技术实现流通过程中“货物流、资金流、信息流”整合，有效赋能生产厂商、经销商、服务商、医院、保险机构及医生等各市场参与者，共建行业标准数据、共享行业合规数据、打通端到端的上下游全产业链；投入数亿元自主研发信息管理系统“聚械通”，创新性地利用AI、大数据、物联网等新型互联网技术打造具有医疗器械行业特点的标准化业务中台；开启与监管机构数字化合作，协助逐步实现全过程可追溯质量监管要求，助力医疗健康产业政策的有效落地和监管透明化。感谢您的关注！ 4、公司主营业务决定了对联通全域的营销和配送网络有较高的要求，公司如何保证在这方面的长期竞争力？ 答：尊敬的投资者您好！截至2024年12月31日，公司在全国31个省、市和自治区设有116家分、子公司，通过各地分、子公司在当地开展医疗器械分销、直销及配套服务。遍布全国的营销和配送网络，既

	是公司获得生产厂商与终端医疗机构资源的重要竞争优势，也是为满足监管部门对产品质量追溯管理的现实需要。在此基础上，2024年，公司在天津的公用型保税仓正式获批，将供应链服务进一步延伸到海关进口场景，一方面改变传统模式下，合作企业进口货物后必须一次性缴纳税款的痛点，进入保税仓库存储可以暂缓缴纳进口环节的税款，有效减少医疗器械企业流动资金的占用，从而降低运营成本。另一方面，公用型保税仓的建立便于供应链上下游企业贸易往来，从而大大缩短货物的周转时间，这对于时效要求高的医疗器械产品来说，是重要利好。日趋完善的仓储及配送网络成为公司获取生产厂商产品授权合作的基础，从而带动了公司业务的稳健发展。再者，公司已经与国内外百余家上游生产厂商建立长期合作关系，并且，公司创新的线上、线下一体化服务模式，为生产厂商提供从合规准入到签约授权过程中全面线上化部门协同和全生命周期管理，极大提高了生产企业运营效率，减少人力投入成本，全面推动医械生产企业数字化转型，帮助生产企业降本增效，实现业务增长。同时，未来基于公司业务开展的需要，公司还将通过新设或者收购等方式增加新的分子公司，实现全国物流网络不断完善，在经营的过程中将根据各地区特点持续及时调整、完善、实施符合当地特点的经营发展策略，提升跨区域经营的能力。继续探索海外供应链业务，加速海外项目的落地，拓展能力外溢的共享新业务。感谢您的关注！ 5、展望未来，公司发展思路是怎样的，有什么战略规划来保证公司在行业的竞争力吗？ 答：尊敬的投资者您好！国科恒泰以市场为导向，以客户为中心，坚守“规模化、专业化、信息化、规范化”的发展理念，凭借“强资金、强运营”的双重优势，“立足三方，做优做强”形成了“1+3+N”的业务布局。未来，国科恒泰继续夯实供应链业务；推动数智化业务的快速增长；加快产业链上游延伸，推动医疗科技成果转移转化和医疗器械第三方生产制造业务落地；增强企业盈利能力和科技含量，推动公司高质量发展。 这些业务的发展脉络清晰，环环相扣，形成了一张“业业联动”的网络。它们彼此支撑，相互促进，增强了公司的招商能力，做强了公司的客户黏性，推动了公司业务螺旋式地上升。感谢您的关注！ 6、行业以后的发展前景怎样？ 答：尊敬的投资者您好！目前，我国医疗器械流通行业企业数量众多，竞争较为激烈，但在市场需求增长、政策大力扶持以及技术创新驱动的多重利好作用下，正逐步走向集中化、规模化，市场也在稳步发展。展望未来，随着行业的日益成熟，医疗器械流通行业有望在进一步优化行业结构、扩大市场规模的基础上快速发展。感谢您的关注！ 7、公司的SPD业务在同行属于什么水平，SPD业务有哪些优势？麻
--	--

烦您介绍一下

答：尊敬的投资者您好！国科恒泰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。公司通过应用信息技术、物联网技术，将现代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。感谢您的关注！

8、在国资和证券监管部门持续加强市值管理工作的背景下，管理层将采取哪些应对措施？

答：尊敬的投资者您好！公司自上市以来就高度重视市值管理，始终做负责任的上市公司，坚持持续为股东创造价值、积极与投资者互动。近年来国家出台一系列市值管理政策文件，明确了市值管理的职责边界与实施要求，标志着上市公司市值管理进入到政策支持 and 规范发展的新阶段。公司将积极把握政策机遇，持续推进公司市值管理工作落地见效。一是强化市值管理顶层设计。作为一项长期性战略管理行为，公司将明确市值管理在公司改革发展中的定位、功能和作用，推动成为公司战略的重要组成部分，进一步明晰公司战略市值管理目标、路径和体系，通过强化战略引领和制度保障，推动市值管理工作规范、有序、系统开展。二是聚焦提升公司投资价值。全力提高公司发展质量，提升数智化水平，持续增强增长动能，加大自愿性信息披露力度，积极开展投资者交流活动，充分展现公司成长性价值，积极主动回应市场关切。三是常态化运行市值管理工作机制。公司上市首年即启动ESG报告的编制，未来公司将不断建立健全市值管理制度，持续推动ESG报告的披露，响应可持续发展目标。感谢您的关注！

9、公司有息负债规模近年来持续下降，后续是否会继续优化负债规模？

答：尊敬的投资者您好！当前公司整体财务状况较为稳健。一方面，公司2023年成功登陆资本市场，为公司经营发展奠定了稳固基础。另一方面，天津医疗器械数字化生产及供应链综合服务平台项目已经建成投产，投资减少，进而借款和贷款利率下降导致利息支出减少。同时，公司2024年度经营性现金流净额达6.49亿元，充足的现金流量足以支撑公司经营运转。公司管理层与控股股东始终将优化资本结构、提升经营质量作为核心工作，未来公司将充分发挥信用优势，灵活选择融资工具和融资渠道，优化债务结构，持续降低综合融资成本，积极探索产业链延伸机会，以稳健经营和持续价值创

造回馈股东和投资者的信任，感谢您的关注。

10、公司现在的分红派息政策是怎样的？

答：感谢您对公司的关注！在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，为积极回报股东，与全体股东共同分享公司发展的经营成果，根据《中华人民共和国公司法》《公司章程》的相关规定，董事会拟定公司2024年度利润分配方案为：以未来实施2024年度权益分派时股权登记日的总股本扣除股权登记日当日公司股票回购专用证券账户持股数后的股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.84元（含税），本次分配不实施资本公积转增股本、不分红股。本次现金分红金额预计为39,224,987.76元（含税）。在利润分配方案公布后至实施前，公司总股本如发生变动，按照分配总额不变的原则对每股分配额进行调整，具体请以公司公告为准。谢谢！

11、直销与分销模式的盈利差异是怎样的？

答：尊敬的投资者您好！分销模式指公司向经销商开展销售行为，经销商通常直接面向终端医疗机构。分销模式具体可细分为批发、长期寄售及短期寄售三种模式，均属于买断式的销售业务。

直销模式指公司或公司分子公司直接向终端医疗机构进行销售。随着耗材“两票制”、“带量采购”等政策的逐步实施，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，公司承担起医疗器械流通环节中对终端医疗机构的销售配送职能，面向更多终端医院客户进行销售。感谢您的关注。

12、据了解公司也在积极推动数智化赋能，介绍一下公司研发了哪些数字化产品，产品目前的情况？

答：尊敬的投资者您好！公司致力于打造医疗器械数字化供应链，自主研发的信息系统核心运营模块，截至2024年12月31日，获得了发明专利9个；软件著作权36项。公司信息系统采取面向服务架构（SOA）的总线集成模式，搭建企业基础设施即服务（IaaS）、平台即服务（PaaS）、软件即服务（SaaS）三层服务体系，采用甲骨文（ORACLE）中间件产品，并以ORACLE ERP系统作为核心运营系统，建设了订单管理系统（OMS）、物流仓储管理系统（WMS）、物流工具管理系统（TOOLS）、院端业务系统、物流配送运输管理系统（TMS）、质量管理系统、资金管理系统、税务管理系统、任务管理系统、采购中台系统、规则引擎系统等子系统，实现了业务全流程端到端的全面一体化及资金流、货物流、信息流的整合，并满足了全流程可视化及可追溯，提高了公司整体运营管理的精细化水平，提升了业务的流转效率，降低了经营过程中的风险，并为公司决策层提供了及时准确的信息决策支持。

在医疗器械企业利润压缩，经销商销售动力减弱，终端市场控制风

	险上升的情况下，公司推出数字化核心产品“聚械通”，为生产企业提供了一套MTL（市场到线索）、LTO（线索到合同）、OTC（合同到收款）渠道营销及供应链综合解决方案。解决生产企业招商难、运营成本高、库存管控难、销售流向追溯难、数字化全局动态掌握不全等难题。“聚械通”支持医械生产企业渠道招商、精准营销、交易协同、终端医院院端服务的全流程自动化业务场景，创新性地利用AI、大数据、物联网等新型互联网技术打造具有医疗器械行业特点的标准化业务中台。感谢您的关注！
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	2025年5月19日