

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

（2025年半年度网上业绩说明会）

编号：2025-007

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	线上参与公司2025年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年9月17日（星期三）15:00-16:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）网络文字互动
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：姜涟 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	<p>公司以网络文字互动的方式召开2025年半年度业绩说明会，就投资者关注的问题与投资者进行沟通交流。主要沟通内容如下：</p> <p>1、公司业务重点涉及的高值医用耗材行业，当前全球及中国市场发展现状如何？未来增长动力主要来自哪些方面？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！近年来全球高值医用耗材市场规模保持稳健增长趋势。根据咨询公司预测数据，2031年全球高值医用耗材市场规模将达到3,478亿美元，2025-2031年期间复合增长率仍将维持8.4%的较高增长势头。但受宏观经济环境影响，全球高值医用耗材市场发展面临原材料价格上涨、资本市场波动、地缘政治紧张带来的供应链中断等诸多挑战，产品创新、降本增效和供应链优化将是全球高值医用耗材市场未来几年的核心议题。</p> <p>中国高值医用耗材市场方面，受带量采购覆盖加速及降价影响，高值医用耗材市场显著承压，行业整体增速放缓。骨科、心血管等</p>

疾病患病率与人口年龄显著正相关，随着政策影响逐渐出清，叠加国内老年人口的持续增加，骨科、血管介入等为代表的高值医用耗材需求将不断释放，未来会有更大的市场空间。谢谢！

2、公司在全国的仓储物流网络布局有何优势？覆盖范围和配送效率如何？

答：尊敬的投资者，您好！截至2025年6月30日，公司在全国31个省、市和自治区设有111家分、子公司，服务网络遍及全国主要城市，2小时配送半径覆盖全国80%以上的三级医院。2025年上半年，公司共实现手术配台8万台。公司在北京、上海、天津、武汉、沈阳、成都、西安、广州8个城市设立有9个三方仓，公司通过三方仓储配送网络能够有效对接上下游资源，完成自己的通路建设，最大程度实现资源共享，在整个供应链条上提升运行效率，降低运行成本，强化社会资源的有效使用。谢谢！

3、公司信息化系统建设成果如何？在行业内处于什么水平？

答：尊敬的投资者，您好！公司具备成熟的信息化系统。公司采用云计算基础架构，以及分布式计算、分布式存储、分布式大数据架构以及主流互联网中台架构体系，同时积极引用区块链及人工智能技术，搭建业务中台、技术中台、数据中台和AI中台四套中台支撑架构，并整合医疗行业全产业链的应用需求，上至供应商（含进出口业务服务），下至医院终端或患者，提供全面的自主知识产权的供应链前台应用服务、大数据服务、智能化物流服务，努力创建符合行业特点的、服务于医疗全行业的行业云服务。

公司已经形成业内领先的信息管理系统，自主研发了信息系统核心运营模块。内外部信息平台信息实时交互，实现了业务全程可视化与全程追溯，提高了业务的流转效率，降低了经营过程中的操作风险，满足产业链条各方参与者日常经营管理需求、业务开展需求，降低了生产厂商、经销商的信息管理成本的同时，亦可满足主管部门全过程可追溯监管需求。公司将利用数字化系统和大数据技术，赋能线下业务，推动“线上线下”一体化协同发展，进一步拓展数智化业务，全力推动医疗器械供应链产业数字化转型和升级。

自2024年起，公司在数字化方面与监管机构开展合作，举办了面向经营性企业的合规培训，助力国家医疗健康产业政策落地和行业透明化。2025年公司与国家药品监督管理局信息中心联合开展“医疗器械生产和经营质量管理线上培训”，助力企业合规执行法规、提升质量管理水平。在技术创新方面，公司启动经营质量管理AI专家、渠道培训AI等创新应用研发，推动行业数字化转型。随着产业互联网平台的持续完善，公司将提供更丰富的行业大数据分析、政府监管数据支撑等一系列的高价值服务，为整个行业模式创新、价值提升以及健康发展带来巨大贡献。感谢您的关注！

4、公司股价长期处于发行价以下，公司是否有维护市值的措施？

答：尊敬的投资者，您好！在资本市场当中，上市公司的短期股价表现受宏观经济环境、行业政策、市场景气度、资金流动等诸多因素叠加影响。公司始终高度重视市值管理工作，持续关注资本市场变化，将继续聚焦主业，精益管理，通过努力提升公司核心竞争力，优化资源配置等多种举措推动与资本市场的良性互动，积极传播公司投资价值，为广大股东创造长期回报，感谢您的关注。

5、公司在数字化供应链领域有哪些核心能力和亮点？这些能力如何助力产业链效率提升，凸显投资价值？

答：尊敬的投资者，您好！经过10余年的经验积累和不断的迭代升级，公司基于覆盖全链条、全领域、全国的供应链真实服务场景，对外成功打造出面向厂家、经销商、医院的数字化解决方案，形成了独特的“线上+线下”一体化服务优势。

公司自主研发了信息系统核心运营模块，形成业内领先的信息管理系统。内外部信息平台信息实时交互实现了业务全程可视化与全程追溯，提高了业务的流转效率，降低了经营过程中的操作风险，满足产业链条各方参与者日常经营管理需求、业务开展需求。降低了生产厂商、经销商的信息管理成本的同时，亦可满足主管部门全过程可追溯的监管需求。

公司打造的医疗器械供应链数字化生态平台根据业务经营的实际经验及产业链参与者包括上游生产厂商、渠道商、终端医疗机构、政府监管部门及患者等多方需求自主开发完成，公司开发的供应链数字化生态平台贯穿于公司业务开展的全流程，实现了供应链的全程可视、全链追溯及供应链系统CPFR功能，对公司业务规模化、专业化、信息化及规范化的发展形成有效支撑。

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”支持医疗器械生产企业渠道招商、精准营销、交易协同、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。

在供应链数字化方面，公司能帮助生产企业打通与经销商之间的订单、仓储物流、结算协同、发票整个环节的协同。基于数据驱动全渠道业务管理，订单无缝衔接渠道运营的折扣、返利等多种商业政策，及时校验下单，匹配政策策略，核算订单应收金额，实现进度可跟踪。线下依托公司强资金、强运营的优势，打造一站式供应链服务，包括仓储、运输配送、工具管理、SPD、国际物流及三方货主软件服务。

在医院端，“聚械通”能够帮助生产厂商自定义医院端服务场景的分工和管理流程，线下公司及分子公司在医院端提供货物管理、库存盘点、发票开具、结算对账、医院应收跟催、回款管理等服务，降低客户在医院端的人员及运营成本投入，降低合规风险、应收风险，提升医院客户服务满意度。感谢您的关注。

6、当前医疗器械行业整体发展趋势如何？国家政策对行业高质量发展有哪些关键支持举措？

答：尊敬的投资者，您好！从行业发展趋势来看，医疗器械行业是保障国民健康、支撑公共卫生体系的核心产业，兼具民生属性与科技属性。在国家“健康中国2030”战略指引下，长期受益于老龄化加速、技术创新等趋势，市场空间持续扩容。根据国家统计局发布数据，2024年末，中国60岁及以上人口达到3.1亿人，占全国人口的22.0%，其中65岁及以上人口2.2亿人，占全国人口的15.6%，已跨过国际公认的中度老龄化社会，且后续增长态势明显。国家卫健委预计，2035年左右中国60岁及以上老年人口将突破4亿，占总人口比例升至30%以上。受老龄化等因素驱动，未来涉及手术及住院相关的医疗消费需求预计将保持增长。《中国医疗器械蓝皮书(2025)》数据显示，受医疗新基建、国产替代政策及老龄化需求影响，2024年我国医疗器械市场规模约为10,638亿，市场整体保持增长势头。不过2020年以来中国医疗器械市场增长波动，目前增速回落至个位数，预计2025-2030年中国医疗器械市场规模增速约为3%。

政策支持是我国医疗器械行业发展的重要驱动力。2025年上半年国家出台了一系列政策，持续深化医疗器械监管改革，为医疗器械行业高质量发展提供了坚实保障。2025年1月国务院办公厅发布《关于全面深化药品医疗器械监管改革促进医药产业高质量发展的意见》提出要加快构建药品医疗器械领域全国统一大市场，打造具有全球竞争力的创新生态，更好地满足人民群众对高质量药品医疗器械的需求。并明确到2027年建成与医药创新和产业发展相适应的监管体系，并对高端医疗器械实施“创新特别审查程序”，优化审评审批流程。

综合来看，在各方面因素的共同作用下，中国医疗器械市场正在经历结构性变革，需求保持增长势头，长期向好的趋势依然明显，但短期内还要面临复杂的市场及宏观环境变化带来的挑战。谢谢！

7、公司天津公用型保税仓的运营情况如何？能为产业链带来哪些价值？

答：尊敬的投资者，您好！2025年4月，公司位于天津的公用型保税仓库顺利完成首单货物入仓，标志着公司在拓展医疗器械供应链服务能力方面又迈出了重要一步。

在天津获批设立的公用型保税仓，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，从而大幅缩短货物的周转时间，能更好满足医疗器械产品对时效性的需求。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。谢谢。

8、公司在市值管理工作上有何举措？如何保护投资者的利益？

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，2024年国科恒泰万得ESG评级由BBB级跃升至A级。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2025年上半年经营情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！针对市场需求变化，公司主动调整产品结构，对产品线进行优化配置，通过持续引入新产品线并主动退出部分周转较慢、盈利能力较低的产品线，增强市场适应能力，在竞争中保持优势。报告期内公司产品结构优化初见成效，营业收入达36.79亿元，同比微增0.54%。受行业整体增速放缓及新业务投入加大等因素综合影响，报告期内归属上市公司股东的净利润为5,209.54万元。公司坚持高质量经营，不断加强企业资本管理和风险控制，经营现金流保持强劲势头。报告期内公司经营活动产生的现金流量净额达3.87亿元，同比增长11.21%。感谢您的关注！

10、请问公司“聚械通”产品有何功能？能为上游生产厂商解决哪些痛点？

答：尊敬的投资者，您好！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”支持医疗器械生产企业渠道招商、精准营销、交易协同、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。

在医院端,“聚械通”能够帮助生产厂商自定义医院端服务场景的分工和管理流程,线下公司及分子公司在医院端提供货物管理、库存盘点、发票开具、结算对账、医院应收跟催、回款管理等服务,降低客户在医院端的人员及运营成本投入,降低合规风险、应收风险,提升医院客户服务满意度。谢谢。

11、公司在商业模式上的创新,结合全国性仓储物流网络,形成了哪些独特竞争优势?

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+院端服务平台”,该模式已获得上游生产厂商与终端医疗机构的高度认可,结合全国性仓储物流网络形成显著竞争优势:

创新的商业模式优势:公司“一站式产品分销平台+院端服务平台”的创新商业模式,能够合理压缩流通环节,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。

全国性服务网络优势:截至2025年6月30日,公司在全国31个省、市和自治区设有111家分、子公司,服务网络遍及全国主要城市,2小时配送半径覆盖全国80%以上的三级医院,2025年上半年,公司共实现手术配台8万台。公司在北京、上海、天津、武汉、沈阳、成都、西安、广州8个城市设立有9个三方仓,公司通过三方仓储配送网络能够有效对接上下游资源,完成自己的通路建设,最大程度实现资源共享,在整个供应链条上提升运行效率,降低运行成本,强化社会资源的有效使用。

一体化管控优势:公司将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。依托公司全国一体化的管控,标准化的流程,以及创新的系统与自2018年就引入和推行的精益管理,确保全国范围内服务质量的一致性。

数字化供应链能力优势：经过10余年的经验积累和不断的迭代升级，公司基于覆盖全链条、全领域、全国的供应链真实服务场景，对外成功打造出面向厂家、经销商、医院的数字化解决方案，形成了独特的“线上+线下”一体化服务优势。感谢您的关注。

12、请问是否有通过并购重组等方式扩大业务规模吗？如果有，会重点关注哪些领域或标的？

答：尊敬的投资者，您好！收购在上市公司做强做优做大过程中发挥了重要的作用，产业链上下游的延伸和整合，是做强做大的路径之一。目前公司暂无收并购计划。公司若有相关运作将严格按照相关规则履行信息披露义务，具体请以公司公告为准。感谢您的关注。

13、董事长，你好！请问贵公司风控能力如何？有哪些措施？特别是重大合同及项目方面。

答：尊敬的投资者，您好！公司已建立一套完整、严谨的风险控制体系，覆盖了从项目立项、论证到执行的全过程。对于重大合同及项目，公司严格执行内部审计与风险评估程序，并依据相关法律法规，履行相应的董事会、股东大会等审议程序（如适用），确保决策的科学性与合规性。公司将持续优化风控管理，保障公司稳健运营，切实维护投资者权益。感谢您的关注。

14、公司与哪些国内外知名医疗器械厂商建立了合作关系？合作领域覆盖哪些核心品类？

答：尊敬的投资者，您好！目前公司已成为包括波士顿科学、美敦力、施乐辉、雅培、柯惠、威高骨科等国内外知名医疗器械生产厂商在中国大陆地区的固定合作伙伴，产品线覆盖骨科、心脏、神经外科、消化系统等多个科室。谢谢！

15、董事长，你好！贵公司股价一直处于破发中，请问公司是否有回购股份来提振信心的计划？谢谢

答：尊敬的投资者，您好！公司深刻理解投资者对股价的关切。在资本市场当中，上市公司的短期股价表现受宏观经济环境、行业政策、市场景气度、资金流动等诸多因素叠加影响。公司始终高度重视市值管理工作，持续关注资本市场变化，将继续聚焦主业，精益管理，通过努力提升公司核心竞争力，优化资源配置等多种举措推动与资本市场的良性互动，积极传播公司投资价值，为广大股东创造长期回报，感谢您的关注。

16、公司2025年上半年经营性现金流情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！今年上半年，公司经营活动产生的现金

	流量净额达3.87亿元，同比增长11.21%。谢谢！
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9月17日