

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年度暨2026年第一季度网上业绩说明会）

编号：2026-001

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年度暨2026年第一季度网上业绩说明会的投资者
时间	2026年5月22日（星期五）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 总经理、董事：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年度暨2026年第一季度业绩说明会，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、请问公司2025年度的分红政策是怎样的？如何回报投资者？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司始终高度重视为股东创造价值，并坚持与股东共享经营发展成果。上市以来，公司坚持每年进行现金分红。2025年，公司拟以实施权益分派时股权登记日的总股本扣除回购专用证券账户持股后的股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.22元（含税），本次现金分红金额占2025年度归属于上市公司股东净利润的比例为83.59%，同比大幅提升53.57%。未来公司将紧跟国家战略规划，聚焦主业，精益管理，不断提升盈利能力，全力为股东创造更大价值。谢谢。</p>

2、今年是“十五五”开局之年，公司未来有怎样的发展战略？

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；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；增强企业盈利能力和科技含量，推动公司高质量发展。感谢您的关注。

3、公司在智慧物流领域取得了哪些创新突破？

答：尊敬的投资者，您好！2025年，公司在智慧物流领域取得突破，成功在西安完成首单无人驾驶配送。此次创新应用通过精准、高效、可追溯的自动驾驶技术，有效提升了配送时效性、保障了高值耗材安全，并显著降低了运营成本。此次无人驾驶配送的成功运行，是公司构建“智能仓储+智慧干线+无人配送”全链路智慧供应链网络的关键进展，为未来向全国更多核心城市复制推广积累了宝贵经验。此外，公司已经建立高效完善的物流网络体系。截至报告期末，公司在全国31个省、市、自治区，共运营103个物流分仓，其中9个分仓可以开展第三方仓储物流业务，形成了覆盖全国的仓储物流配送网络，满足生产厂商、经销商及客户多批次、多品规、小批量、高频出入库的要求。在此基础上，2025年4月30日，国科恒泰天津基地保税仓首批货物成功入仓，将供应链服务进一步延伸到海关进口场景，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。且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。谢谢！

4、请问董事长在医药流通同质化竞争中，公司如何打造差异化优势？

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。

5、请问公司2025年是否参与了国产医疗器械的海外供应链服务？

答：尊敬的投资者，您好！2025年公司暂未参与相关服务。感谢您对公司的关注。

6、公司在医药流通行业的布局及市场地位如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司以“一站式产品分销平台+院端服务平台”为依托，自成立以来保持业务规模的快速发展。目前公司已成为包括波士顿科学、柯惠、雅培等全球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、消化系统等多个科室。

截至2025年12月31日，公司在全国31个省、市和自治区设有104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年公司共实现手术配合超15万台。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。

公司致力于打造全产业数字化供应链，通过对流通环节物流、资金流、信息流的整合，形成全程可追溯的信息管理系统，打造一个服务于行业生态链的全新数字化生态平台，赋能于行业生态中的生产商、经销商、服务商、医院、保险机构及医生等市场参与者，提供完善的数字化供应链综合服务功能，提升上下游供应商及客户的业务黏性。

公司“一站式产品分销平台+院端服务平台”的商业模式得到上游生产厂商与终端医疗机构的认可，营业规模保持稳定，市场地位居行业前列。2025年，公司在北京企业联合会、北京市企业家协会联合发布的“2025北京企业百强”中位列第89名、“北京服务企业百强”中位列第35名、“2025京津冀企业百强”中位列第113名。公司WIND ESG评级由BBB级提升至A级，在“医疗保健提供商与服务行业”114家参评企业中位列第12名，进入行业前10%的领先梯队。感谢您的关注。

7、去年公司有什么数字化创新成果？具体体现在什么方面？

答：尊敬的投资者，您好！公司推出的数字化核心产品“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。“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，该产品创新性地利用大数据、物联网等新型互联网技术，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。

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、发票各个环节的协同。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，

	<p>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。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。</p> <p>8、公司在2026年是否有新的并购计划？特别是年报中提到与CDMO形成产业上下游的联动，有什么落地规划吗？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！目前公司暂无并购重组计划。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。目前公司医疗器械第三方制造相关业务尚处于前期研究探索阶段，对公司短期经营业绩不构成影响，感谢您对公司的关注。</p> <p>9、天津CDMO基地目前运营状况怎么样，主要代工哪些公司的什么产品，后期有中国科学院的成果转化产品吗？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！目前公司医疗器械第三方制造相关的CDMO业务尚处于前期研究探索阶段，对公司短期经营业绩不构成影响。</p> <p>10、公司上市以来股价一直低迷，请问贵公司如何经营管理好公司，有无回购公司股票方向。公司营业收入高，但利润率很低，是官司导致利润严重下降？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司理解您对股价表现的关切。上市公司股票价格受宏观经济环境、行业政策调整、市场资金偏好等多重因素综合影响，短期走势未必能完全反映公司内在价值。公司目前无回购计划。若有相关计划，公司将严格按照相关规定及时履行信息披露义务，敬请关注公司公告。对于公司涉及的未结诉讼仲裁案件，公司将持续积极应诉，妥善处理，密切关注案件后续进展，积极采取相关措施维护公司和股东利益，相关影响公司会依据会计准则的要求和实际情况进行相应会计处理。感谢您的关注。</p>
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	2026年5月22日