

国科恒泰（301370.SZ）项目介绍

一、公司概况

国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司（股票代码：301370.SZ）成立于2013年2月，注册资本约4.71亿元人民币，是中国科学院控股有限公司控股的东方科仪控股成员企业，实际控制链条为中科院控股→东方科仪控股。公司结合医院发展需求，聚焦整体服务，与众多国内外医疗器械领域一线品牌供应商合作，融合创新经营模式，致力于成为中国走在行业前沿的医疗器械数字化产业链综合服务商。招商局集团体系下的招商招银股权投资基金于2019年前后入股该公司，是招商局集团医疗布局在国科恒泰上的具体出资主体（此外公司亦曾引入泰康人寿、君联资本、通和毓承等机构）。

二、核心科学与技术（核心业务）

与药品或器械生产企业不同，国科恒泰的核心能力不在于生产制造，而在于医疗器械流通领域的数字化供应链技术与服务模式。公司以「规模化、专业化、信息化、规范化」综合服务为企业发展要求，通过数字化技术有效链接医疗器械流通领域中的生产厂商、经销商、服务商、医院、保险机构及医生等市场参与者，并构建产业互联网平台，提供行业大数据分析、政府监管数据支撑等高价值服务。

公司创建了「供应链平台寄售服务」这一全国一体化的「线上+线下」供应链服务产品，使经销商能更精、更专地发挥临床技术支持作用，并促使厂家医疗产品在二、三线城市医疗机构中的使用成为可能。公司长期投入内外部信息化建设，提供的信息服务覆盖从生产企业到医院科室、再到政府监管部门的全渠道供应链信息流。近年公司推出数字化核心产品「聚械通」，为生产企业提供 MTL、LTO、OTC 全流程自动化业务场景，解决招商难、库存管控难等问题；并基于 DRGs 政策要求，结合 SPD 模式创新推出 DRGs+SPD 新模式。2025年，公司在西安完成首单无人驾驶配送，构建「智能仓储+智慧干线+无人配送」全链路智慧供应链网络。

三、主要产品与管线（业务结构）

公司打造「一站式分销平台 + 院端服务平台」双主线模式，不生产医疗器械，专注流通与配套增值服务：

1. 医疗器械分销（营收基本盘，占比超94%）：主营高值医用耗材分销，合作品牌包含波士顿科学、美敦力、雅培、施乐辉、威高骨科、贝朗、捷迈、史赛克等110多家全球知名一线厂商，授权产品线近200条，跨越全科领域。核心品类为血管介入耗材（冠脉、外周、脑血管，2025年营收占比约72.48%，为第一大收入来源），其次为骨科、消化介入耗材，同时覆盖低值耗材、小型医疗设备、体外诊断试剂。

2. SPD 院内供应链运营（增长第二曲线）：面向医院输出数字化耗材全托管服务，包含院内耗材仓储、智能补货、临床领用追溯、财务对账、库存精细化管理一体化系统，帮助医院降低耗材库存积压、满足集采全程溯源要求。

3. 配套增值服务：覆盖全国统一物流、器械信息数字化管理、渠道合规管控、厂商市场推广协同、集采履约保障等，打通器械从出厂到手术室全流程。

四、适应症与疾病背景（服务场景）

公司所服务的高值医用耗材广泛对应心脑血管介入、骨科植入、消化介入、神经外科等治疗场景。高值医用耗材具有品类多、专业性强、监管严、需配套跟台与追溯等特点，其流通效率与合规性直接影响医院手术开展与成本控制。国家自2019年《治理高值医用耗材改革方案》起，持续强化高值耗材流通管理的规模化、专业化、信息化要求，集采（带量采购）与「两票制」等政策亦推动流通环节压缩与行业整合，为具备全国化、数字化能力的头部流通服务商创造机遇。

五、竞争格局

在国内医疗器械流通领域，国科恒泰背靠中科院体系，形成核心差异化壁垒：东方科仪作为中科院旗下专业进出口与产业运营平台，为公司提供海外高端器械厂商独家/一级分销合作资源与国有信用背书，在医院招投标、SPD 院内供应链项目、集采配套供应中具备民企渠道商难以比拟的信任优势。2025年，公司实现营业收入约69.87亿元，在国内医疗器械流通企业中排名行业前列（公开报道称居行业第二）。相比传统多级经销商，公司的「一站式分销 + 院端 SPD」模式压缩流通环节、提升交易效率、降低渠道成本并实现全程可追溯，契合行业集中化趋势。

六、团队与平台

公司拥有数百人的专业物流服务团队，人均具备5—10年丰富专业物流服务经验，能够提供同城4小时必达、365天不间断服务，满足紧急手术配送要求。整体库存周转维持在6个月以内，货物满足率保持在95%以上。公司在全国31个省、市、自治区分布有近百个（公开口径约百余个）批发型、寄售型、三方型、冷链型仓库，形成辐射全国的仓储网络；设立104家分、子公司，2小时配送半径覆盖80%以上三级医院；年手术配台超15万台（直接配送6万台以上），在超过1200家医院完成开户。公司投资约6.8亿元在天津建设约12万平米数字化供应链综合服务平台（区域中心仓），并设立天津基地保税仓延伸海关进口场景服务；运营103个物流分仓，WIND ESG 评级提升至 A 级。

七、融资与资本

国科恒泰于2023年7月登陆深交所创业板（301370.SZ）。招商招银股权投资基金于2019年前后入股，具体投资金额未公开披露；公司亦曾引入泰康人寿、君联资本、通和毓承等头部机构。2025年，公司拟每10股派发现金红利1.22元（含税），分红比例达83.59%，同比提升53.57%，坚持每年现金分红。公司当前以「1+3+N」业务布局为核心，夯实供应链业务、推动数智化业务增长、延伸产业链上游、探索海外供应链业务。

八、发展展望

国科恒泰依托中科院背景与全国化数字化供应链网络，在集采常态化与公立医院高质量发展背景下，有望持续受益于行业集中度提升与 SPD 院内供应链渗透。其后续成长将取决于：血管介入等高值耗材分销份额的稳固与扩展、SPD 院端服务在全国医院的复制推广、以及「聚械通」等数字化产品与海外供应链业务的拓展。作为招商局集团通过招商招银布局的、具备央企背景的医疗器械数字化流通龙头代表，国科恒泰体现了「国资信用 + 全国网络 + 数字赋能」的流通服务商成长逻辑。相关财务、业务与股权数据以监管与公司正式披露为准。

从行业政策背景看，高值医用耗材流通正经历深刻变革。国家自2019年《治理高值医用耗材改革方案》起，持续强化高值耗材流通管理的规模化、专业化、信息化要求，集中带量采购（集采）与「两票制」等政策推动流通环节压缩与行业整合，数量庞大且分散的传统多级经销商模式逐步被取代。下游医疗机构出于完备性与及时性考虑，也倾向服务能力更强、响应及时、产品质量稳定的渠道商，行业集中度逐步提高。在此背景下，具备全国化仓储网络、数字化能力与国资信用背书的头部流通服务商迎来历史性机遇，国科恒泰正是这一趋势的典型受益者。

在核心能力上，国科恒泰以「一站式分销平台 + 院端 SPD 服务平台」双主线构建壁垒。其医疗器械分销聚焦高值耗材，合作波士顿科学、美敦力、雅培、施乐辉、威高骨科、贝朗、捷迈、史赛克等110多家全球一线厂商，授权产品线近200条；SPD 院内供应链运营则面向医院输出数字化耗材全托管服务，涵盖仓储、智能补货、临床领用追溯、财务对账与库存精细化管理，帮助医院降低库存积压、满足集采全程溯源要求。公司拥有数百人专业物流团队，提供同城4小时必达、365天不间断服务，整体库存周转维持在6个月以内、货物满足率超95%；在全国31个省市分布有近百个（公开口径约百余个）批发型、寄售

型、三方型、冷链型仓库，设立104家分、子公司，2小时配送半径覆盖80%以上三级医院，年手术配合超15万台。

在数字化与资本层面，公司推出「聚械通」核心产品，为生产企业提供 MTL、LTO、OTC 全流程自动化场景；并基于 DRGs 政策结合 SPD 模式创新推出 DRGs+SPD 新模式。2025年公司在西安完成首单无人驾驶配送，构建「智能仓储+智慧干线+无人配送」全链路智慧供应链网络；运营103个物流分仓，WIND ESG 评级提升至 A 级；投资约6.8亿元在天津建设约12万平米数字化供应链综合服务平台（区域中心仓）。公司2023年7月登陆创业板（301370.SZ），2025年营业收入约69.87亿元、居国内医疗器械流通企业前列，拟每10股派发现金红利1.22元、分红比例达83.59%。作为中科院控股、招商招银参投的医疗器械数字化流通龙头，国科恒泰体现了「国资信用 + 全国网络 + 数字赋能」的流通服务商成长逻辑。

从国资背景与股东结构看，国科恒泰的实际控制链条为中科院控股→东方科仪控股，东方科仪作为中科院旗下专业进出口与产业运营平台，为公司提供海外高端器械厂商独家/一级分销合作资源与国有信用背书，在医院招投标、SPD 院内供应链项目、集采配套供应中具备民企渠道商难以比拟的信任优势。公司自成立以来相继引入泰康人寿、招商局资本、君联资本、通和毓承等大健康领域顶尖机构，形成战略协同。截至2025年12月31日，公司设有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80%以上三级医院，市场地位居行业前列（公开报道称2025年营业收入约69.87亿元、居国内医疗器械流通企业第二），WIND ESG 评级提升至 A 级。相关股权与经营数据以监管与公司正式披露为准。

信息来源：国科恒泰（301370.SZ）官网、公开调研纪要、公开资讯与公司资料（同花顺、东方财富等）、种子资料摘录及公开新闻检索。