

通策医疗投资股份有限公司机构调研内容纪要

时间：2018年6月15日

地点：公司会议室

内容纪要：

1、通策今年扩张的规划是怎样？

- 今年公司计划在省内布局温州存济口腔医院（在建）、苏州存济城西口腔医院有限公司（在建）、宁波口腔医院新总院（在设计阶段）；
- 同时通过口腔基金方式参与建设的武汉、重庆、成都、西安等存济口腔医院，也在积极推进当中。预计6月份继武汉存济口腔医院试营业之后，重庆存济口腔医院也将进入试营业。
- 关于眼科业务，公司通过参股方式建设的浙江大学眼科医院希望于9月份能够完成医院装修建设。

2、公司与未上市的牙科诊所相比，牙科诊所是否会分流上市公司医院的客源

- 公司的对标不是牙科诊所，而是将医疗服务对标大型的公立医院，例如北大口腔，华西口腔等等，再加上公司深耕多年积累的管理经验、形成自己的核心竞争力。
- 市场的竞争是正常现象，但是公司认为口腔的市场十分巨大，并且医院与诊所的客户群体又有所区别，分流并不会影响。
- 公司并不会刻意营销自己，吸引客源，而是通过提供综合全面的优质服务，给患者更好的体验，建立起通策的口碑，自然就能积累客户资源。

3、如何让医生在民营医院内能够享受公立体系当中的职称等等的待遇？

- 通策医疗在从事民营医院的过程当中通过与国科大、杭州医学院等院校的合作为医生打造了优质的平台，在省外医生也能够享受通策体系内的平台。因此公司通过这一平台同样能够满足医生对于职称学术地位的需要。随着社会的不断发展，民营医院在医疗的发展过程中将起到更大作用，在整个行业的认可度也会一直提升。

4、省内分院的投入会是多少？

- 牙椅在 30-40 张左右，预计一家医院投入在 1500 万元，并且将会随着实际规模不同略有调整。

5、在地方新开分院公司股权占比多少，多久能盈利？

- 公司将占新开分院股权的 55%左右以上，预计 0.5-3 年实现盈利。

6、新开医院的投入在前几年的亏损是否会对上市公司产生影响？

公司认为基于杭口的品牌优势，在省内有能力布局新医院，并且公司会根据实际情况对新开医院计划作出调整，牙椅的投入等都不会是一蹴而就，而是分批进行建设，因此并不会对上市公司产生特别大的影响。

7、在与医生共享的分担、共享、考核机制上如何进行？

- 新开医院在分担上将医生会有资金的投入，由医生享有股权。因此在回报上医生将会拥有薪酬、股权等多项回报，能够吸引医生来杭口集团执业。对于财务指标的考核并不会在新开第一年进行考核，在新开时公司将会更关注门诊量、客户满意度。随着医院的发展逐步给予指标考核，公司总部将会与新开分院不断交流对接，共同发展新开医院。

8、如何防范将会在新开分院中产生的道德风险？

公司新开分院的财务是由公司总部统一管理，在供应链端也由公司统一集采，形成比价平台。

9、口腔业务的收费是否会上调，与公立医院相比杭口的收费处于什么水平？

杭口拥有公立院所具有的诊疗项目且收费差别也不大，同时杭口也新增诊疗项目，通过提供差异化多样化的服务，给客户更多的选择空间，顾客可以根据自己的需要选择高价的诊疗服务，也可以选择平价的产品，公司通过这种方式，不仅能够服务高端客户，也能够为更广大的顾客提供优质服务。

10、新开医院多久能够拿到医保资格？

大约在新开医院运营 1 年左右能够获得。