

证券代码：600763

证券简称：通策医疗

## 通策医疗投资股份有限公司投资者调研内容纪要

编号：2018-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中天国富：王威； 浦银基金：陈蔚丰； 东方嘉富：杨红波； 招商证券：邱旻； 彤源投资：庄琰； 东方证券：朱宏伟； 太平洋证券：蔡明子； 鹏华基金：郎超； 国金证券：曾秋林邱友锋； 长城基金：龙争飞； 平安证券：魏巍； 等 36 位机构专业人员。
时间	2018 年 8 月 9 日 15 点
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理：王毅 财务总监：寿叶飞 董事会秘书：张华
投资者关系活动主要内容介绍	<b>1、2018 年上半年杭口总院等重点医院的业绩增长情况？</b> 中报营业收入总体同比增长 35%，杭口总院继续保持稳步向上态势，同比超过 20%的增长率；杭口各分院营收呈现快速增长的态

绍

势，城西分院同比增长超 30%，海宁分院同比增长 39%、上虞分院同比增长 47%、湖州分院同比增长 43%、诸暨分院同比增长都超 38%，北仑分院同比增长 47%、衢州分院同比增长 25%；杭口集团上年新开业的城北、庆春、萧山三家分院合计营收较上年同期增加了近 11 倍，成长迅速。此外，省外医院中南京金陵口腔同比增长 63%、益阳口腔医院本期营收增长表现强劲，突破 1000 万元，较上年同期 26 万元净增加 974 万元；昆明口腔营收同比增长 21%。

## 2、口腔医院的成本构成是怎么样？其中固定成本占比多少？公司总院和分院收入利润的成长曲线？

口腔医院成本主要分人力成本、材料成本、固定成本及其他成本。医院固定成本在 9-10%左右。收入利润成长曲线随着医院不同而不同，随着收入增加，变动成本变化不大而固定成本占比呈下降趋势。医院收入增加，医院边际利润也将加大。

## 3、公司的定位是专科医院还是综合医院？

公司定位做专科医院，综合医院公司不会涉及。

## 4、省内牙科市场有多大，公司占比有多少？

公司在杭州的市场份额占有 60%左右，目前杭口集团在省内开设 19 家分院，通过蒲公英计划的推广，公司将在省内占有更大的市场份额。

## 5、员工激励是怎么做的，比如现在的高管、新建医院的院长等。

公司通过设立员工基金，把公司高管和骨干员工纳入员工基金，通过投资旗下新设医院获取投资收益；另外公司也有相关定增和骨干团队增持的安排，未来随着公司规模扩大，也会推出更多适合公司和团队发展的激励计划。目前杭口医生集团已经成立，已有 100 多个专家和骨干加入，已确立医生集团管理委员会，医生集团是蒲公英计划的重要平台，医生成为各分院股东。医生集团可以跟投省

内的相关医院，获得被投资医院的经营收益，实现医院和医生的发展共赢。

**6、综合业务分类？医院的收入有多少是医保付费的？多少家有医保资质？公司的融资成本是如何考虑的？杭口的所得税 15%是否能维持？**

综合业务是指医院全科诊疗业务，医保收入占口腔医疗收入的10%左右。除新建医院医保资质在申请中，其他医院均具备医保资质。公司的融资得到相关授信银行的大力支持，融资成本大大低于市场资金价格。杭口将持续保持加大研发投入和临床科研创新能力。

**7、中报业绩增长，门诊量和客单价增长的原因？种植增长率提速的原因是什么？杭口利润率提升到 42%的主要原因是什么？蒲公英计划的目标和家数有么？**

门诊量的增长主要是：1) 分院成长自然带动门诊量增加；2) 首诊接诊模式使流失率降低，提升有效接诊率；3) 医院开展高附加值、新型诊疗项目，对老客户深度开发，提供更丰富服务，预计保持 17-18%初诊量增长，对现有体量而言已经非常好。

种植业务增长的原因：1) 种植全市场都在增长，整体需求在增加；2) 种植技术的提高和种植产品提供的多样化；3) 患者更加注重口腔诊疗效果和对口腔健康的长久舒适度的诉求。

杭口利润率提升的主要原因：

实行首诊接诊模式和转诊率提升，使得有效接诊人次增加；

- 1) 口腔新技术新项目引进推广，在显微根管、微创美学修复、儿童早期矫正、无痛舒适化治疗、种植新型骨增量技术运用、以及数字化隐形矫正技术的临床开展，全方位服务好各类患者，提高了患者的满意度；
- 2) 组建名医团队，提供高端差异化服务，设立疑难杂症工作室，解决患者实际问题；

- 3) 深度开发患者就诊需求，细化服务方案，制定全方位的患者解决方案；
- 4) 在保证传统诊疗项目开展的同时，优化治疗项目结构，突出高新尖技术和高附加值业务的重点开展；
- 5) 加大新媒体宣传力度，广泛开展口腔普及教育宣传和举办各种公益义诊活动和市民口腔体检活动；
- 6) 加强医院内部管理，严格医院预算管理，成本费用下降。
- 7) 此外，为更好的让投资者了解各医院的经营状况，今年各家医院均是按单体口径披露财务数据，杭口去年中报是按杭口小合并予以披露，今年中报改为单体披露，杭口单体报表中包含了其子公司向其分红的投资收益。剔除子公司分红因素，杭口净利润同期增长 30%。

蒲公英计划 6 月正式开始启动，由杭州集团在浙江省内的各县市区（不含杭州市主城区和宁波市主城区），联合各地有威望的口腔医生，投资建设杭口分院创业活动计划。全面推进蒲公英计划是杭口集团未来 3-5 年最重要的任务。

**8、武汉、西安存济口腔医院目前的进展程度？武汉存济是否有医保？**

武汉 1 月开始试营业，拥有 200 张牙椅，门诊人次在 300 人/日左右，目前营收已达到 300 万元左右，整体运营情况还是令人满意的。正式开业计划下半年。重庆存济 8 月装修完工，试营业计划在 10 月；西安医疗中心包括口腔、眼科和妇幼，计划明年暑假前运营；北京和成都已经完成选址，在装修设计过程中；广州项目还在选址。武汉上周已经完成医保公示，预计 8 月底 9 月初能获得医保资格。

**9、Ortholink 在海骏还是在上市公司体内？**

该业务属海骏公司，不在上市公司。

#### **10、正畸业务方面隐适美和隐秀的有什么区别？**

隐适美仅提供隐形矫正产品，隐秀不仅提供隐形矫正产品，还是通策集团旗下专门从事口腔正畸业务的全数字化正畸生态系统，是基于工业 4.0 制造的软件、硬件、医疗服务一体化的数字正畸业务。

#### **11、中美贸易战对我们的业务特别是牙科材料有多大影响？**

从目前的数据看，并没有明显影响；公司通过对供应链的改革和采购优化，对公司成本下降也起到了推动作用，部分采购成本下降了 10%左右。

#### **12、如何在省外医院保持体系内的管理质量和业绩？**

公司通过制定统一质量管理标准、诊疗流程和服务标准，以及标准化的运营管理制度和各个学科专业委员会，加强对体系内和体系外的医院的管理，提升经营业绩。

#### **13、种植和正畸业务的毛利率？**

种植和正畸毛利率在 40%左右。

#### **14、销售费用比率，未来随着省内外扩张是否会提高？**

公司销售费用持续下降，公司通过提高医院服务水平和服务质量，注重客户就医体验，持续开展对大众人群口腔健康的普及教育宣传，组织各类公益义诊和推广口腔体检活动，提升居民的口腔保健意识；统一区域集团营销策略，更广泛的运用新媒体、互联网、医生自媒体宣传，名医专家网络直播宣传等，医疗资源共享与优化，实现客户资源稳定长期积累，推行精准营销策略等，有效控制传统营销方式和费用，成效明显。

**15、新开滨江分院的规模有多大？**

正在选址中，预计规模在 200 张牙椅以上，是杭州医学院的教学医院。

**16、体外的 6 家医院什么时候装入上市公司？北华大学的合作医院直接放入体系内是什么考虑？宁波口腔医院未来什么发展计划？**

公司对新院培育期过往的经验是 0.5~3 年的时间，根据上市公司收购条件约定，符合收购条件的医院，成熟一家收购一家。

院校合作的模式将成为上市公司以后的重要发展战略，有利于充分利用在医疗资源、技术、人才、市场、品牌等方面的优势资源，实现资源共享和优势互补。

宁口总部大楼设计装修中。新总院计划明年的暑期前开业。

**17、口腔治疗有没有地域的特殊性？武汉的存济医院在运营中是否遇到一些困难，如何解决的？**

医疗服务存在地域的差异，公司通过设立区域医院集团，以总院+分院的模式打造区域医院品牌。武汉存济口院主要是解决了员工价值观的统一和运营管理理念的落实，通过制定医院管理运行规章制度和标准化诊疗流程、服务的规范化实施。重点在业务开展层面上主要是做好正式营业前的客户蓄积、口腔诊疗教育、对周边患者群体的体验服务工作和对加入医院的医护团队进行专业培训等。

**18、省内比如海宁分院是由城西分院派生出去的，目前核算在哪里？**

海宁分院作为独立法人主体，独立核算，自负盈亏。

**19、单张牙椅的产值是多少？口腔业务是否有淡旺季？**

根据不同医院的发展阶段、区域、规模、业务结构等因素各医

	<p>院的单椅产值有所不同。口腔旺季是一般为三、四季度。</p> <p><b>20、三叶的会员现在有多少？</b></p> <p>杭州市目前有 1.5 万左右会员。</p> <p><b>21、公司如何注重人才的培养和医生资源建设？</b></p> <p>公司通过与中国科学院大学等知名院校的合作及自主创办通策牙学院、通策商学院，形成良好的人才梯队培养体系。公司秉持一方面内部培养，一方面外部联合打造口腔医学院，为公司不断输送人才。</p>
日期	2018 年 8 月 9 日