

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：2019-005

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <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	国金证券 曾秋林 华创证券 刘宇腾 华泰证券 高鹏 毅木资产 任清莲 太平洋证券 杜佐远 英大证券 孙超	广发证券 孙辰阳 国元证券 刘慧敏 东海证券 隋欣 汉和资本 郝唯一 东兴基金 邓巧 等 67 位分析师及投资者；
时间	2019 年 10 月 31 日	
地点	通策医疗投资股份有限公司会议室	
上市公司接待人员	董事长吕建明先生；总经理王毅女士； 董事会秘书张华先生。	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司 2019 年前三季度种植、正畸等主要业务的业绩及增长情况如何？</p> <p>种植收入 2.27 亿，同比增长 26%；正畸收入 3.14 亿，同比增长 27%，儿科收入 2.14 亿，同比增长 31.67%，综合收入 4.05 亿，同比增长 22.39%。</p> <p>2、公司的毛利率及净利率目前是多少，是否可以持续保持？</p> <p>公司整体的毛利率为 47.93%，净利率为 31.42%；公司坚持“总院+分院”的模式，总院规模效应凸显，杭口集团所有的分院全部实现盈利，业务发展势头良好，盈利水平不断提升，公司未来几年的毛</p>	

利率及净利率水平仍会提升。

3、公司的种植增长计划的具体计划。

公司的种植增长计划是为明年的内生增长而准备；今年主要组建了一支地推团队，培育年轻种植团队，12月开始大规模种植增长计划推广。

目前公司的种植医疗服务均价在1万元以上，以前对低端种植是放弃的，7000元以下的种植颗数公司占浙江省种植牙颗数的比例不到1%。本次种植增长计划重点针对中低端种植市场需求，与多家种植体供应商沟通争取种植体成本价格优势；目前公司的设备、医生对种植增长计划的推开已准备就绪，在通策医疗在岗的200多位种植医生中，B、C级医生的种植业务量还有较大提升空间。

4、种植增长计划对种植业务的毛利率的影响。

种植增长计划中的价格相对之前的种植价格定价低，同时由于公司规模效应对于耗材的采购有较强的议价权，成本也相应降低，因此对于毛利率不会有太大影响，并且随着种植牙数量的增加，可以增加口腔诊疗的其他业务收入，能够给公司带来更多营收及利润。

5、浙江省内分院盈利时间越来越快的主要原因是什么？

基于杭口60多年的品牌沉淀、杭口集团医生的技术支持以及口腔医院从设计、装修、采购、运营管理等多方面的规模化效应，使得浙江省内分院盈利越来越快。

6、浙江省口腔医院新院的开业是否会对公司产生冲击？

目前的口腔市场还远不到饱和的情况，并非是完全竞争的状态，省口腔医院新院的开业在口腔保健的宣传和提升患者认知有比较好的推动作用，能够帮助口腔市场未来更健康、更快速发展，实现多方共赢。

7、目前蒲公英计划分院的进展情况如何？

蒲公英今年筹建，明年运营，后年收获。预计今年年底到明年年初 10 家蒲公英分院陆续开业。目前，柯桥、德清、富阳、下沙、临平、丽水、奉化、镇海、嘉兴、台州、普陀分院已取得营业执照。今明两年蒲公英计划开设 30 家分院，平均规模 30-50 张牙椅。兼顾未来发展与当期增长的平衡。

8、昆明和沧州口腔医院三季度增长如何？

今年整体业绩增速比较好，沧州去年装修搬迁，设有 77 台牙椅；1-9 月三季度 3100 万营业收入，同比增长 32%，毛利率 41%，净利润 840 万，同比增长 81%。

昆明业务发展趋于平稳，现有牙椅 94 张，1-9 月营业收入 5044 万，同比增长 22%，毛利率 37.3%，净利润 945 万，同比增长 193.22%。

9、公司如何践行平台化策略。

（1）医生资源是医疗机构的核心竞争力，公司的医疗平台服务能力强，临床医生愿意来公司执业，人员流失率低，治疗水平得到社会广泛认可。很多疑难病都在公司治疗，对年轻人技术提升有较大提升。人员培养是我们首要考虑的问题。公司有自身价值观，几年来大量招聘应届毕业生，自己培养长远来看有利于公司的发展。

（2）随着数字化的不断推进，口腔行业未来将会发生变化，口腔的手工业属性应当不断减弱，实现诊疗的标准化，再造组织，未来口腔产业的方向应当是精细化分工，减少医生的工作量，医生通过数字化制定方案，分解为较为简单的操作由不同专业人员完成，提升诊疗效率与患者体验。明年开始尝试这种模式。

（3）公司与中国优秀的医疗资源合作，先有区域领导地位的总院，再发展分院的方式。我们向梅奥学习管理，并通过组建优秀的医生集团做好医疗事业。

10、公司如何看待杭口平海路院区的增速及其原因？

今年杭口整体营收增长属于正常状态，发展较平稳，杭口的毛利率 56.92%,净利率为 45.65%，总院规模效应明显，创收能力增强。杭口总院由于基数大，业务模式在改变，成长空间较大。杭口总院主要通过搭建平台，发挥蓄水池作用，吸收培育医生、客户资源，再主动输送到分院支持分院发展，最终实现总院、分院共同发展。

杭口集团所属的分院全面盈利，利润增长幅度较大，基于杭口总院的支撑与扶持。

综上，杭口平海路院区作为杭口集团区域总院，兼顾自我发展与扶持分院扩展双重职能，在带动分院实现快速盈利的同时加快自身增长，平海路院区仍然有较大发展空间。

11、关于眼科医疗服务，公司如何规划？

公司参股的眼科管理公司致力于做好浙江大学眼科医院，力求成为眼科医疗人才高地，打造优秀的眼科医生集团。

12、对于省外口腔医疗的发展如何布局？

公司通过口腔医疗基金参与的成都、重庆、武汉、西安等六大口腔医院，致力于做好六大区域口腔总院，待市场反应及医生的储备到一定程度，围绕这些区域总院做好分院。

13、公司同时发展三块业务的信心来源于哪里，是否过于分散？

公司专注于做大体量的专科医院，每一家医院能够带来的收入都远超于一般的医疗机构，我们对于专注的理解应当转变，并非只做一个专科就是专注，而是把每一个医院做好才是真正的专注。

14、净利率增速超过营收增速，未来是否可以持续？

净利润增速超过营收增速，一方面源于大医院的规模效应，固定

	<p>费用率占比不断降低导致；另一方面培育期医院亏损逐步扭转，带动利润进一步增长。公司希望达到平衡，通过产品结构、服务结构的调整，既满足股东的预期，又满足客户的需要。公司的目标仍然是保持每年超过 30% 的收益增长率。</p>
日期	2019 年 10 月 31 日