

证券代码：600763

证券简称：通策医疗

通策医疗股份有限公司调研内容纪要

编号：2024-001

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	东吴证券 朱国广/冉胜男/李倩 海通证券 余文心/郑琴/彭娉 兴业证券 王佳慧 中金公司 朱言音 东北证券 刘宇腾/叶善/方心宇 开源证券 余汝意/阮帅 等近两百人参加本次交流会
日期时间	2024年4月25日 19:30-20:30
地点	线上会议
上市公司接待人员	通策医疗董事长王毅女士；财务总监徐国喜先生；董事会秘书张华先生。
主要内容纪要	<p>2023年，公司优化组织架构，“三三制”工作模式聚焦客户运营，公司倡导做客户口腔的全生命周期管理。上市公司层面共84家医疗机构，2133名医生，营业面积超25万平方米，牙椅达3000台，门诊人次稳定在13.8%的增长，获得了政府及投资机构的认可。2024会积极践行以患者为中心理念。</p> <p>2023年蒲公英已开业41家，2024年计划新增的8家，部分医院在建设中，部分医院已完成选址。分院发展速度快，好的医生、医疗技术、设备和医疗资源在当地形成了好的口碑。50%的蒲公英实现盈利，50%还处于孵化培育期，符合预期节奏。</p> <p>1.2024年新建医院计划？</p> <p>2024年有8家已经有了规划，除此之外公司不排除在省内比较好的网点会再新增。</p> <p>总院方面，城西新大楼预计今年年底建成交付，届时牙椅配置100-150张；紫金港医院项目规模比较大，将新增200+台牙椅；滨江预计5月交付，进</p>

入领证、试营业阶段。

2.正畸的消费降级趋势？

公司正畸的定价没有变化，但在消费中会有所选择，选择固定矫治的比例提升。一季度正畸总量、总收入、总利润都有增长，儿童早矫增长态势高于成人正畸。正畸的门诊量在上升，只是品种结构上消费者更趋向于价格低的。

3.未来公司会不会更加依靠并购加盟，怎么看待他的盈利模式？

2024 年是一个转变期，蒲公英进入尾声，总院建设即将完成，并购加盟一定是以后公司主要的扩张方式。

4.蒲公英三人组去年的升级？人效进步？

管理有几个阶段，第一个是各个医院的管理，总部对于各个医院的管理是财务上的管理，我们提出“三三制”的管理，更多是对客户的管理，而不是仅仅关注一次次的诊疗，关注的是对单个病人的终身服务，我们发现一个病例始终有跟踪的情况下价值量很大。我们的信息系统里边的病例记录有 7 千万条，定位到人的有将近 1000 万，但是这些客户他是很多是沉睡的，实现这一点，并购加盟才会有价值，客户才会成为我们真正的客户。

5.2024Q1 主要业务的拆分情况如何？

2024 年一季度，种植收入是 1.11 个亿，同比增长 5.9%；正畸收入是 1.2 个亿，同比增长 2%；儿科收入是略有下降 1.22 个亿；修复收入是 1.06 个亿，同比增长 4.5%；综合收入是 1.97 亿，同比增长 7%。

6.2024 年毛利率展望？

公司最大的成本是人员成本，人效还有很大的提升空间，总院的有 70 万元，分院只有 20-30 万元，这方面来看还有很大的提升，从医生层面我们现在其实招聘的医生很多，一些年轻的医生成长也是需要时间的。包括蒲公英的固定成本、储备人员在短期来看对毛利率有一些影响，但当这些医生成熟，毛利率会提升。

7.并购方面主要考虑标的哪些因素？

标的希望是专注于医疗的口腔医疗机构，并且有一定的影响力，运营 5-10 年，主要口腔机构处于持续盈利状态，员工中有比较好的团队的。