

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：2024-002

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	东北证券 刘宇腾/方心宇 中信建投 贺菊颖/吴严 兴业证券 王佳慧 中金公司 朱言音 海通证券 彭聘 中泰证券 孙宇瑶 天风证券 张雪 等近两百人参加本次交流会
日期时间	2024年8月24日 19:00-20:00
地点	线上会议
上市公司接待人员	通策医疗董事长、总经理王毅女士；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>上半年公司旗下共有 84 家医疗机构，营业面积超过 25 万平方米，开设牙椅 3037 台，公司坚持“总院+分院”模式发展，各蒲公英医院建设、运营情况良好，盈亏平衡时间符合公司预期，2024 年 H1，公司口腔医疗门诊量达 171 万人次，同比增长 8%，实现总营业收入 14.11 亿元，比去年同期增长 3.52%，公司实现归属于上市公司股东的净利润 3.10 亿元，同比增长 1.77%。上半年，蒲公英分院总数达到 42 家，下半年计划交付 6 家，另有一家已完成选址。上半年，蒲公英分院的营收为 3.25 亿元，同比增长 20%，占公司总营收的 24.7%。蒲公英分院的平均毛利率达到 30%，较去年同期增加了 3 个百分点。净利润为 3954 万元，净利率为 12.2%，同比增长 66%。蒲公英分院的门诊人次为 44.87 万人次，同比增长 30%。蒲公英分院将成为未来上市公司发展的生力军。</p> <p>Q：关于正畸业务，目前固定矫治与隐形矫治的业务比例是否有明显变化？在消费降级的背景下，这两个业务的表现如何？</p> <p>A：在正畸业务中，固定矫治的比例有所提升。目前，固定矫治与隐形矫治的比例大约为 85%对 15%。尽管正畸病例数保持了稳定，正畸收入同比略微下降，主要原因在于消费降级导致整体消费结构的变化。</p> <p>Q：请问公司几个主要新院区（新城西、紫金港、滨江）的建设和开业进展如何？另外，紫金港的规划是怎样的？</p> <p>A：新城西院区：目前新城西和总部大楼土地安装基本完成，目前总部大楼部分的装修进度较快。预计今年年底公司总部将搬迁。医院搬迁计划于 2025 年完成，新城西一期的牙椅配置计划为 105 张。</p> <p>紫金港院区：紫金港项目规划配置为 300 张牙椅，第一期牙椅配置将 103 张，将于 2024 年年底试营业。</p>

滨江院区：预计滨江院区将在 10 月份正式开业，牙椅配置为 40 张。

Q：娄底口腔医院并入上市公司后的审核情况如何？

A：娄底口腔医院并入上市公司后，上半年实现营收约 1770 万元，利润约 30 万元。未来，随着其逐步适应上市公司的文化和管理模式，在湖南区域的统一管理下，预计其经营业绩有望在下半年得到提升。

Q：二季度种植牙收入加速增长。能否请管理层帮我们拆分一下上半年的种植牙数据，并展望全年情况？

A：上半年种植牙数据：上半年公司种植牙量同比增长 41%。平均客单价保持稳定。随着下半年旺季的到来，种植牙业务有望继续增长，推动全年种植量达到预期目标。

Q：公司有没有采取一些新的降本增效措施来稳固利润？未来会不会有新的策略？

A：开源节流、降本增效是公司一直以来的经营管理重点。公司在业务规模上希望能保持良性增长，同时在成本控制方面，也在积极进行调整。近年来，公司处于扩张期，导致营业成本上升较快，尤其是在固定成本和人力成本方面。因此，在当前形势下，公司将从以下几个方面入手，以实现降本增效：公司将严格把控投资节奏，尤其是在大型医疗项目和新院区的筹建或投建初期，确保投入与产出相匹配。通过合理安排投资成本和人员配置，尤其是在项目初期，控制好投资的节奏与规模，可以有效减少成本压力，并促进后期的降本增效。口腔行业是一个劳动密集型行业，因此提高人效显得尤为重要。公司已在年初的目标责任考核中设定了 KPI 指标，尤其在人效方面提出了控制指标。通过提升单椅产值贡献和利润贡献率，优化医护人员与患者的比例，确保人力资源的合理配置，从而提升整体运营效率。公司在收购和仁科技后，计划通过整合和提升业务管理系统及后台管理系统的水平，减少行政后台的人员配置。通过信息化手段提升工作效率，减少冗余人员配置，从而在降低成本的同时，提升整体运营效率。通过在投资成本控制、人效管理、信息化与精细化管理等方面的努力，公司希望能够在降本增效上取得显著成效，进一步提升业绩表现。

Q：今年市场竞争激烈，公司在竞争策略上有哪些应对措施？对于收购并购的意愿和想法是什么？

A：目前市场竞争愈发激烈，许多诊所因成本压力而面临困境。在这样的环境下，公司采取更为保守和审慎的竞争策略，以确保业务的稳健发展。随着市场中口腔诊所的收购成本变得更具性价比，公司对并购持开放态度。董事会和管理层正在评估市场机会，如果能够找到合适的标的，公司会考虑通过并购扩展业务规模。

总结：

当前市场环境虽然充满挑战，但公司致力于在这段时期中筛选出最具潜力、最有希望推动未来增长的业务板块。公司已经对未来的发展进行了前期分析，并决定在困难时期专注于核心业务，确保其稳健增长。总院作为公司核心运营的一部分，将在这一过渡期内保持稳定的增长。通过逐步的过渡和优化，总院有望在未来的市场竞争中保持领先地位。就独立医院的运营，公司已经为尚未独立的医院提供了指导，并实施了相关的支持计划。最近两个月的运营数据显示，这些医院正逐渐进入正常运营状态，进

	<p>展令人满意。内部运营的稳定为未来的持续增长奠定了坚实的基础。对于未来的发展，公司充满信心，并对各位的支持表示感谢。公司将继续以稳定为基础，推动各项业务的稳步发展，并期待在未来实现更大的突破。</p>
--	--