

通策医疗投资股份有限公司

重大资产重组投资者说明会召开情况公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

通策医疗投资股份有限公司（以下简称“公司”）于2015年11月27日对外披露了《通策医疗投资股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》及相关文件。为加强投资者的沟通交流，公司于2015年12月2日（星期三）下午13：30-16：30，在杭州市灵溪北路21号恒景国贸酒店3楼恒景厅召开投资者说明会，通过现场会议方式就公司重组预案及其他重大资产重组相关事项与投资者进行了互动交流。

一、投资者说明会的召开情况

2015年12月2日（星期三）下午13：30-16：30，公司在杭州市灵溪北路21号恒景国贸酒店3楼恒景厅召开有关公司重大资产重组事项的投资者说明会。公司实际控制人兼公司董事、总经理吕建明先生，副总经理兼财务总监王毅女士，副总经理兼董事会秘书黄浴华女士，公司其他高级管理人员及中介机构相关人员参加本次说明会，并就公司重组预案及其他重大资产重组相关事项与投资者进行了互动交流。

二、投资者提问及公司回复情况

公司就投资者在本次说明会中提出的普遍关注的问题进行了回复，主要问题及回复整理如下：

1、请问公司如何确保重组预案中业绩承诺的达成？

公司将利用交易标的既有优势，加快相关业务发展。以三叶儿童口腔为例，其项目优势为就诊环境舒适，缓解儿童就医紧张情绪；使患者享受到全方位全程私人牙医管家服务；为患者提供标准化、个性化服务。三叶的标准化流程和理念

解决了很多目前连锁模式中难以解决的问题，比如传统儿童口腔生产力水平较低，而三叶通过明确各岗位分工职责及拆解诊疗流程，让医生专注于纯粹的专业诊疗，无需过问管理、客户接待等其他问题，使得医生椅旁时间增加，生产力提升。公司有信心完成业绩承诺。

2、隐秀项目的地位及公司数字口腔战略规划？

隐秀在公司数字口腔战略中扮演非常重要的角色。隐秀是获客的快道，其具有竞争力的价格可以获得最大的客户群。通过本次重组，公司会通过自身开发实现数字化战略。

3、隐秀相对于其他同类产品的优势在哪里？

隐秀正畸具有技术领先的口腔医疗业务云平台、强大的 4.0 工业设计和制造能力、优质的客户服务及全国医生资源等优势。隐秀形成了自我构建的从研发、设计、生产、销售、终端等一体化服务，省去了大量中间环节，节省了代理和销售成本，同时实现对服务需求的连贯迅速的响应。

4、中国科学院大学存济医学院的情况

中国科学院大学存济医学院是中国科学院大学与通策集团共同创办的医学院，其启动资金来源于吕建明先生的个人的捐赠。国外许多医学院是通过基金会进行运作的，存济医学院也将采用基金会的运作模式，其培养的大量医学人才将会支撑上市公司的可持续发展。

5、昆明生殖中心目前情况？

公司与昆妇幼合作的昆明生殖中心目前处于试运营期间，昆明生殖中心截至上月成功率达到 52%，囊胚率达到 60%，成功总计例数约为 30 余例，客户平均年龄为 35.5 岁，最高年龄为 43 岁。

6、健康生殖服务项目是否考虑做客户端？

公司会做好健康生殖服务项目的客户端。医疗是一个特殊的行业，不仅仅是简单的 O2O。公司的优势在于自己拥有数据，自己使用数据。患者打开 APP 就可以看到自己所有的数据。患者享有知情权，可以很清楚的了解自身的任何诊断结论及报告数据。

7、公司是否有全套的广告营销方案？

宣传是公司所有商业目标达成的一个关键环节，公司必须获得广泛的知名

度。同时，公司在医疗领域有着自己的使命感和责任，但不会通过过度营销来推广业务。

8、各县市不孕不育科室合作如何开展？

公司将利用互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台，与各县市级医院通过共建生殖健康服务科室，大幅提高健康生殖服务的效率，并通过共建的生殖健康服务科室门诊进行前期检查，指导健康生殖，减少合作辅助生殖中心的基础工作量，使其能够专注于高端和精密的诊疗步骤中，合理化利用有限的医疗资源，提高辅助生殖医学中心的效率。

9、昆明生殖中心的定位，今后其他生殖中心规划？

公司的昆明生殖中心作为公司标杆性生殖中心，要将波恩的技术完整地呈现出来，在行业内获得充分认可。目前昆明生殖中心每例费用是按公立医院标准收取，成功率达到了世界先进水平。在国家全面放开二胎政策的利好背景下，依靠公司逐家建设生殖中心无法满足现有的需求，因此公司接下来将大力发展和全国各类生殖中心的合作，采取不同的合作模式，充分扩大市场，将公司打造成辅助生殖领域的领导者。

10、隐秀项目中是否有机制设计使得资深医生愿意支持年轻医生？

隐秀会在建立内部培训机制的同时，在资深医生的职能分工、薪酬考核方面有所安排，使其愿意给予年轻医生更大支持。

11、存济网络医院如何控制医疗质量？

网络医院是通过帮助县级医院的相关科室提高医疗水平，实现客源获取，而非直接对患者进行诊疗。具体诊疗是由县级医院主要负责的是前期筛查及部分诊断；核心步骤由合作的专业生殖中心完成。

12、公司建立实体医院的投资模式？

公司还是会坚持相对轻资产的运作模式，以三叶儿童口腔为例，为了实现当地资源的有效利用，每开设一家新店，公司将会和合作方共同投资，由公司取得控股地位并对门店进行管理。

13、三叶儿童口腔关于医疗风险控制及核心竞争力？

口腔是医疗项目中相对最安全的，而儿童口腔本身医疗风险小于成人。三叶儿童口腔的核心竞争力在于：1、基于医疗云建立互联网化的诊疗机制；2、对会

员客户开放其诊疗数据，增加信息的透明度；3、完善的监督管理机制；4、强大的客户管理及客服系统；5、以客户为中心的机制。

14、三叶和隐秀如何布局？

三叶和隐秀的布局是基于各自的业务模式进行的，隐秀是以工业 4.0 大规模个性化定制为基础，借助互联网+和数字化技术，实现正畸治疗和矫治器定制的一体化医疗服务平台；三叶是专业针对儿童成长周期过程中的牙齿健康提供流程化、专业化、个性化服务，即借鉴美式儿童口腔会员制模式，让会员可以享受到儿童私人牙医管家式服务。我们会根据不同群体与不同医疗水平进行布局。

15、现有云系统应用到什么程度？今后是否会做成公共平台？

目前海骏科技所有项目基于医疗云将所有患者和医生的数据全部打通。下阶段，公司可能根据需要将医疗云开放给存济医学院的附属医院和相关医院等医疗机构。

16、业务管理团队的考核如何制定？

根据目前管理能力及管理水平，公司会根据战略目标并参考业绩承诺设定 KPI 指标。

17、重组标的的估值是如何确定的？

本次预估值建立在相关注入业务运行情况以及未来发展战略基础上的。基于工业4.0制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务、基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台业务、基于O2O的三叶儿童口腔连锁管理业务目前都处在早期成长阶段，但在医疗云、数字化正畸业务隐秀和生殖医疗技术和资源整合方面的核心竞争力是其他竞争者难以复制的。在预估中，对各项业务盈利预测仅考虑了直接带来效益的部分，在预测方面相对稳健。如数字化正畸业务仅考虑了隐秀产品，没有考虑可能附带产生的其他正畸收入；生殖医疗技术和资源整合平台业务仅考虑了检测费收入，未考虑可能的分享收益等，再按照未来现金流折现法估算预估值。

18、未来口腔医院开设规划？

目前大型口腔医院人满为患，小型口腔诊所竞争激烈，公司选择在北上广深等地区建设大型口腔医院。

特此公告。

通策医疗投资股份有限公司

二零一五年十二月三日