

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：2021-003

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	广发证券 孙辰阳 国元证券 刘慧敏 东北医药 刘宇腾 西南证券 吴严 中泰证券 孙宇瑶 海通证券 郑琴 等 625 位分析师及投资者；
时间	2021 年 8 月 11 日 14:00-15:30
地点	腾讯网络会议
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、证券事务部梁皓先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2021 年上半年公司总体的经营情况。</p> <p>全面恢复疫情前业务，经营指标稳步提升，坚定朝着公司既定目标前行。本报告期营收 13.1750 亿，上年同期增长 74.81%，比 2019 年增长 52.51%；归属于上市公司净利润 3.51 亿元，同期整张 141.16%，比 2019 年增长 67.28%；经营活动现金流 3.325 亿，同比增长 130.34%，较 2019 年增长 128.77%，归属上市公司净资产 25.015 亿，同比提升 16.30%，比 2019 年提升 40.11%；EPS 1.09 元/股，同比提升 67.79%。</p> <p>2、蒲公英计划进展情况如何？</p> <p>目前 38 家已经运营、建立、规划完成，半年报纳入报表 22 家（包含 16 家营业和 6 家完成工商登记）。其中 16 家已经开业（其中 9 家已经达到盈利），正在装修 13 家，签署租赁 2 家，完成相关选址规划 7 家，总共 38 家。蒲公英</p>

层面上整体的营收 8322 万，年内还有 13 家完成交付。

省内蒲公英医院基本是半年实现盈亏平衡。去年开业的除柯桥尚未盈利外，其余均已经盈利。蒲公英计划顺利、按节奏有序推进。

3、总院收入和利润，总院如何达到 60%的净利润率？比去年分红增加，后续分红节奏如何？

历年总院层面在半年报会涉及到子公司投资分红，今年杭口总院子公司分红 8050 万元，剔除分红因素，杭口的净利率 39%。分红 8050 万元，其中城西分配 7000 万元，其他医院分配 1050 万元。

蒲公英分院分红规则：达到累计盈利后，按照上一年净利润扣除 30% 发展基金后剩余 70% 分红，作为常态，有利于提升蒲公英合伙人积极性。另一方面考虑到杭州口腔医院作为投资主体，需要通过分红得到现金补充，满足上市公司其他投资需求。

4、省外医院建设情况如何？

医院成长必须要有根据地，支撑后续成长。投入会集中在头部总院，资源集中去打。公司坚持建立根据地，建立三级医院，牙椅在 200 张以上。

武汉：没有疫情爆发前提下，预期进入盈利状态，武汉两家蒲公英选址已经选择好，一家以儿童为主。截止目前武汉营收 4500+ 万。目标任务 1 亿，营收到 8000 万左右盈利。

西安：武汉今天达到盈利，也是只达到设计 1/4 的情况，资源使用不饱和，武汉也没有这么忙碌，医生还有很多提升空间。西安目前收入比武汉第一年要好得多，西安有非常好的医疗队伍，队伍的搭建花费的精力、代价最少的，收入提升相对较快，患者对医生有一定的认知，跟着医生来的客户基本是高值消费。西安单张牙椅产出高于武汉初期，但是西安要进入饱和状态，需要比较长时间。西安在试运营状态，有比较多资质等等待到位，全运会和疫情关系，本计划于今年 10 月开业会延迟。截止目前收入 1993 万。开业预期延迟到全运会后。

成都：通过卫健委专家的评审，近期可以拿到证照，筹备试营业，预计 8

月底考虑开业。基本班底搭建完成。医生和医护人员比较充足，已经相对整齐，拿证可以开始试营业，科室都是齐全的。

5、利润率进一步提升，是因为什么结构性变化导致的盈利提升？未来，业务盈利能力可能会发生什么变化？

结合去年二季度比较，有大量儿童、家长不上班，可以从容选择儿科早期矫正、种植、正畸，有一定富余时间完成高值项目，高值项目需要多次治疗，实质上利润本身技术比较高。

今年盈利进一步提升，应该是项目结构优化的结果。利润不会来自于简单患者增加，而是来自高端客户的高值诊疗项目的增加。正畸有些已经提升到 400 万/台的产出。这些项目能够让利润率仍有进一步提升空间。

6、上半年开业的蒲公英医院爬坡情况如何？盈亏平衡点如何？

蒲公英派出自己的团队，比当地找医生要好得多，在温州也已经放弃了当地的医生加入，用自己的团队来完成第一步的培育和爬坡。

富阳和温州来说相对大一点，要形成竞争优势一定要开一个大医院，开业当月基本实现营收 80 万+，快速获取当地客户资源。第一个月就基本实现盈利。

上半年 7 家新开业（台州、桐庐、和睦、临安、嘉兴、温州、富阳），3 家（台州 桐庐 和睦）已经实现盈利，富阳 3 月份、嘉兴 3 月份、温州 7 月开业，后续看年底是否能实现盈利。

温州：下半年在疫情没有爆发的情形下，预计 1500 万盈亏平衡点。

7、武汉是否有蒲公英计划？

武汉总院先进入盈亏平衡，多余资源再去开两个蒲公英医院，同时并入管理黄石现代口腔医院。两家开完以后进行总结，这两家的成功是后续的标杆作用。没有大规模蒲公英计划，预计要到明年下半年才有可能计划。

8、宁波口腔医院运营情况如何？宁波的恢复程度好像慢于杭州，如何去提升？老院医保资质的情况如何？

宁波口腔医院上半年营收 7800 万元（新院老院算在一起）。会计层面一个法人核算主体。宁波是公司重点打造的区域，希望通过 3-5 年能够让宁波有杭口规模的市场地位。

宁波口腔医院老院区病人年长者多，单张牙椅的产出比较低，客流量大但是客单价低，需要医保，现在医保在公示阶段，8 月份预计就能够接入。

老院有一定的精力分散到 9 家分院的建设中。总院总体来说比较好，与九院合作，颌面外科有一定学术提升，例如这周预约的颌面外科病人已经达到 20+，疫情关系有很多医生不好流动。目前宁口的名声有一定提升，总院要增加新的医疗资源，分院资源分散比较厉害。宁波要打造多支医疗团队，是目前院长的主要工作，宁波口腔未来几年可以期待。

9、人才培养和招聘方面的节奏如何？

进入常态化储备，主要靠我们自己去优秀毕业生，进行自己培养，不是靠市场上挖掘现成的。这是战略性的规划。

第一步：在当地组成三人组，运营+财务+前期工作；第二步：医生储备计划，竞争产生院长+院长团队，规划医院未来人力资源需求；第三步：蒲公英统一的医生培养计划；第四步：总院院长团队和当地院长团队商定具体培训计划。

10、如何平衡蒲公英和总院的医生精力？

不是简单的劳动力分配，而是价值观传导，领导力的延长。院长和团队达成一致，观念传导有效，年轻医生在蒲公英项目中可做的空间很大。分院的成长不能完全依赖总院的专家，还是延伸杭口文化的年轻团队。

医生集团的帮助，有一定的联动结对子，如果分院有需要，会根据医生集团的某部分去完成。过去医生集团是公司分配，后续就分散了，但是自己进行沟通搭建团队，和总院形成一体。以前把年轻医生分配过去是无主的，但是目前的模式，在进入杭口的第一天就已经在团队了，有归属感，能够在短时间内取得成功。

11、高端人群要提升，剔除分红，平海业务进一步提升盈利能力，平海的

	<p>业务构成变化？平海和城西的项目结构统计？</p> <p>没有详细统计。从 1-6 月统计，整体占的比重和 2020、2019 年相比还是有一定提升。希望种植、正畸、儿科未来能达到更大的提升，65%-70%这个业务比重，对我们后续的毛利率、净利率的贡献会进一步凸显。</p> <p>12、7-8 月有什么疫情防控升级带来的影响？</p> <p>南京关闭多日。益阳基本处于停业。西安进入戒严。杭州防控趋严，要求核酸、健康码等，对于一些不大紧急的客户有一定影响，但目前来说影响相对比较可控。</p> <p>13、早期矫正情况如何？</p> <p>早期矫正达到 4500 万元，后续预计会进一步提升。目前占到儿科的 20%。公司是市场上比较早的早期矫正业务推动者。</p> <p>14、二季度利润增速有所放缓么？</p> <p>去年一季度关停，压制的需求有一部分在二季度释放，所以去年二季度基数比较高。</p> <p>15、人力成本支出情况如何？</p> <p>2021 年，13 家蒲公英医院要建成交付，相比于 2020 年要增加人力成本。另外大医院有一定的医务团队储备，提前半年到一年进行实操培训。蒲公英速度放慢的话，利润率会越来越高。但是今年储备的医生比较多，预期可能在 400+ 人。每个分院 20-25 人，29 家新开门分院，人才储备量是比较大的。</p>
日期	2021 年 8 月 11 日