

证券代码：002622

证券简称：融钰集团

融钰集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	华安医药 谭国超、陈珈蔚 景泰利丰公司 吕伟志 招商基金 李湛 东方基金 付浩然 金信基金 谭智汨 劲邦资本 孙颖 聚鸣投资 王广群 招商证券 彭可 广发信德 郭健炜 相聚资本 邓巧 华宝基金 袁银泉 锄头创投 傅冬 合众资产 周冲 广东易简投资有限公司 李晶 银河基金 方伟 上海于翼资产管理合伙企业 张亚辉 创金合信 毛丁丁、皮劲松 长盛基金 周思聪
时间	2022年9月13日 15:00-16:00
地点	融钰集团会议室
上市公司接待人	丁宁、康超、姚恒

员姓名	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董秘介绍公司基本情况：融钰集团于 2011 年 10 月在深交所上市，传统主营业务为永磁开关及高低压开关成套设备产品的研发、生产和销售业务。2020 年 2 月，公司实控人变更了解直锬先生，公司逐渐对保理业务、软件开发业务进行剥离以进一步优化资产结构。目前公司主营业务明确，已形成了“口腔医疗服务+实业制造”双主业运营的产业格局。公司永磁开关业务发展稳定，近三年营业收入平均约为 8,000 万元。2021 年 11 月，公司完成对广东德伦医疗集团有限公司（以下简称“德伦医疗”）控股权收购，2021 年 12 月德伦医疗纳入合并报表范围，德伦医疗 2021 年 12 月份营业收入为 4,918.16 万元，2022 年 1-6 月营业收入为 18,406.34 万元。截至 2022 年 6 月 30 日，德伦医疗拥有 1 家口腔医院，24 家直营连锁门诊部，在营面积超过 2.4 万平方米，拥有牙椅 350 余张，为华南地区规模较大的连锁口腔医疗企业之一。</p> <p>Q：如何看待种植牙集采政策落地，目前在种植牙方面如何布局，以及针对种植牙政策的未来展望？</p> <p>A：在种植牙集采政策发布初期，市场上对种植牙集采政策分析较多，认为非医保类项目是否会进集采仍待定，对如何开展集采及调动民营机构的参与度抱有迟疑的态度。当时德伦医疗与当地口腔医疗协会、卫生主管部门进行了积极的沟通，并向主管部门表态，德伦医疗作为广佛地区的头部口腔连锁企业，我们会积极响应种植牙集采政策。</p> <p>后续看到种植牙集采征求意见稿，就前期宁波或安徽蚌埠政策落地的集采金额来说，集采价格定价较低，如宁波进口植体+医疗服务不超过 3,500 元，国产植体+医疗服务不超过 3,000 元，医生的劳动服务价值在一定程度上被低估了。从大医疗来看，对耗材及药品的集采，医管局及卫健委对集采或整个医改的态度也是要降低器械、药品、设备的价格以及医疗检查的价</p>

格，去提升医疗医务人员对整个医疗服务的劳动价值，因此针对集采征求意见稿我们仍抱有迟疑态度。

但集采政策成稿发布后，业界均认为好于预期。医疗服务定价在 4,500 元的水平，另外包括三项共计 40% 的上浮项。德伦医疗位处经济发达地区可享受 20% 的加成，总体与以往德伦医疗种植牙医生的医疗服务定价相当。

公立医院进行种植牙的成本与收入构成与民营医院具有一定差异，民营医疗市场化定价对前端种植牙植体的采购成本较低，约为公立医院采购成本的 50-70%，预计全国范围内以四川牵头进行种植体系统集采后，成本会比目前的价格略低，加上医疗服务价格，集采对德伦医疗影响不大。但是我们认为集采后将对整个市场的患者种植量会有所提升，我们对后续德伦医疗种植牙数量或价格收入会更有信心。

Q: 目前是否会考虑集采相关的国产和进口品牌，如果目前已使用相关品牌，其比例如何？

A: 按照之前宁波和安徽的种植牙集采结果来看，无论是主流的韩系植体还是欧美的植体，其实都没有参与到这次种植牙的集采当中去，更多的还是国产植体参与的比较多。但这一次以全国范围内进行种植牙集采的过程中，偏中端的韩系植体有可能会更积极地参与到集采当中去。

德伦医疗与其他民营口腔机构一样，既要保证一部分的低价以满足广大人民群众的种植牙需求，同时也要发挥民营机构的市场补充效应，因此德伦医疗的种植牙产品是比较丰富的，从两三千元的比较基础的韩系的植体加国产冠，到 1.2 万元-1.5 万元的瑞士、北欧的植体加进口冠，整个价格区间内产品较为丰富的，价格体系比较丰富。

只要集采内的植体质量上能保证种植牙成功率，从临床的表现及案例的丰富程度上来讲，有较长时间的临床结果认证的植体的情况下，我们可以至少有 30% 以上的量是可以参与到集采当

中去。所以无论是国产植体，还是主流的韩系植体，只要质量足够高，价格在我们不影响我们现在的对外服务价格的基础上，我们一定会尽量参与到集采当中去。同时，在满足广大群众对一般种植牙的需求基础上，发挥民营机构的优势，保留一些高端进口植体及专家服务从而体现市场差异性。

Q: 关于服务收费方面，对患者种植牙采取一次性收费还是复诊需要单独收费？

A: 德伦医疗种植牙均采用打包收费模式。民营机构与公立医院收费习惯上存在不同，公立医院初诊时使用耗材会交部分费用，复诊使用新的耗材、进行新的检查则需要再次缴费；民营机构为方便患者则一般采取打包收费。此次集采也提及技耗分离，德伦医疗在以往患者就诊过程中，也会向患者分别说明服务与植体等费用，服务项目中会明确具体费用。

Q: 能否请公司分别介绍一下旗下口腔医院和口腔诊所的规模（建筑面积），医院和诊所的各自的年营业收入？

A: 德伦医疗自 2011 年创建至今，深耕广佛地区，无论从规模还是临床质量方面在广佛地区都位居头部。截至 2022 年 6 月 30 日，德伦医疗拥有 1 家口腔医院，24 家直营连锁门诊部，在营面积超过 2.4 万平方米。从牙椅及医生数量来讲，德伦医疗拥有牙椅 350 余张，在职员工 1000 余人，其中医护人员 490 余人。东风总院作为德伦医疗重要的医疗中心，拥有牙椅 100 余张，全年贡献收入约 2 亿；其余作为旗舰分院门诊部，牙椅大多在 15 张左右规模。

Q: 公司获客渠道是什么？销售费用有多少？如何运营客户口碑？

A: 德伦医疗获客渠道较为综合，包括网络端的获客，如美团、京东、百度等；渠道端的获客，如与目前主流的口腔健康险的公司进行合作等；但更多的是自然到店、口碑相传、老带新。从销售费用来讲，在全国可比的口腔连锁范围内，德伦医疗处

于比较适中的水平，营销费用占比在 20%以内。随着公司在销售端、运营端效率的提升，IT 系统的逐渐引入，我们可能下一步会把销售费用再进一步优化，尽量控制在 15%左右。

关于运营客户口碑方面，我们认为最重要的是保证临床质量。德伦医疗非常重视整个医疗专家团队的建设，聘请了原广东省口腔医院徐世同教授、熊小琴教授等在广东省内非常知名的专家担任学科带头人，目前已把整个公司的内部培训体系、带教体系、考核体系、定级体系搭建起来，定期进行病例评审、病例交流等，尤其是针对复杂案例建立三级会诊机制，以保证我们的临床质量。另外，德伦医疗推行全口计划，对初诊患者做全口治疗计划，依次建立了前端内营销 IT 系统以及后续临床跟单系统，以保证客户诊前、诊中、诊后都看得见、跟得到、关心得着，以提高患者就诊体验。

Q：公司广告投放主要在什么渠道开展，会做怎样的营销？

A：公司对户外、报媒、网络媒体等大部分广告渠道均有尝试，会摒弃某些投产比不达预期的渠道。前两三年我们发现美团点评、口碑对于中低值项目，比如偏洗牙、补牙的项目投产比非常高；在一些大项目上 LBS 类渠道投产比会更高。近年也加大了新媒体渠道方面的广告投放量。

Q：目前我们的口腔医疗机构布局在华南，未来的战略扩张目标是继续提高华南的市占率还是会考虑省外布局和扩张？

A：未来德伦医疗主要布局在两个方向，第一是继续稳固德伦医疗在广佛地区的地位，以自建为主，争取计划在三年内将门店开至 50 家，同时并购 1-2 家小型口腔连锁，以保持德伦品牌领先优势。第二是我们通过研究很多美国、欧洲 DSO 的发展的策略及规律，仔细分析了口腔医疗服务的本地属性，在省外布局主要采取并购方式，在全国其他地区挑选当地运营不错的口腔连锁进行并购。总之，未来运营发展将在广佛地区继续采取德伦品牌，省外并购保留其原品牌。

2022 年上半年德伦医疗新开设 4 家分院，下半年有部分分院仍在建设、审批或装修中。公司目前也在广州市郊、佛山、东莞等地区寻找运营情况良好的小型口腔连锁标的，待时机成熟后进行收购。

就省外来看，目前有资本退出诉求的口腔连锁机构呈上涨趋势，尤其是在瑞尔齿科在港交所上市后，越来越多的区域性口腔连锁机构考虑通过并购登陆 A 股市场，公司未来也将继续寻找优质的口腔连锁机构，择机并入上市公司。

Q：公司计划在三年内将门店开至 50 家，是如何规划的？

A：2022 年上半年德伦医疗已新开设了 4 家分院，争取在下半年再开设 4 家新院，明年可考虑继续保持这个增长速度。德伦医疗目前有充足的医生、护士、咨询师等人员储备，如果有较好的物业机会，未来新设分院的速度也将不局限于此。

Q：公司对新店的选址是如何考虑的？

A：新店选址主要考虑人流量，如购物中心儿童层或餐饮层、十字路口、地铁口附近，同时考虑周边小区竞争情况，结合房租成本进行选址考量。

Q：请问上半年的疫情对我们影响如何？目前广东地区疫情又起，目前是否有受到疫情影响？

A：上半年德伦医疗受疫情影响明显，受广州地区 4 月及 5 月疫情影响，德伦东风总院关停近半个月，影响营收约 1,000 万元。下半年广州疫情得到有效控制，目前所有分院业务均在有序开展，我们也期待下半年业绩能够恢复或超越以往同期水平。

Q：请问公司未来的战略是什么，以及集采政策对公司带来的影响情况如何？

A：公司在口腔医疗领域的战略，未来将采取国际通行的 DSO 模式扩张，通过资金支持、整个 IT 系统的支持、集中采购的支持来完成。其中，在 IT 系统方面公司已完成了职能端包括

	<p>不限于 HIS 系统、营销系统前端及 HIS 系统数据中台的打通、业财一体化系统、加工厂电子加工单系统、患者全口订单跟单系统等系统提升的招标工作，目前正处于建设过程中。通过对 IT 系统的提升支持，德伦医疗未来发展或后续并购的其他口腔连锁机构的内部运营效率及成本优化将得到进一步提升，对患者全口订单和患者客单价也将会有非常高的提升。</p> <p>关于对集中采购的支持，由于民营机构对前端的集中采购非常市场化，我们与省外部分地区民营机构形成了较松散的采购联盟，共同向上游厂家进行集中采购。尤其是德伦在广佛地区具有较高的品牌影响力，在选品过程中非常谨慎，对上游耗材或设备具有一定的采购成本优势。但是基于未来扩张趋势，将需要对上游进行带量采购，我们也期待未来无论是在高值耗材上，还是在医疗设备上有进一步的采购成本的降低。同时，我们也将积极的拥抱集采政策，按照目前集采定价范围，德伦医疗预计有 30%的种植牙量参与到集采政策中。</p> <p>我们也充分认识到口腔品牌具有区域性，未来在广佛地区将继续发展德伦品牌，在其他地区的并购也将采取“三不变原则”，即并购后品牌不变、核心团队不变、区域发展策略不变。</p> <p>我们相信整个 IT 系统提升后，未来随着公司体量提升、牙椅的扩张、业务规模的提高，管理效率将继续保持高效，前端物料成本得到一定控制，临床效益将得到提高，公司整体业绩也将得到进一步提升。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 9 月 14 日