

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：2025-003

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券 贺菊颖/王在存/吴严 国盛证券张金洋/胡偌碧/徐雨涵 华福证券 陈铁林/何展聪 国金证券 甘坛焕/韩旖旎 中金公司 张琰/朱言音/夏璐 东北证券 叶菁 /古翰羲等一百多人参加本次交流会
日期时间	2025 年 10 月 28 日 15:15-16:35
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；董事会秘书张华先生；财务总监徐国喜先生；
主要内容 纪要	1、2025Q3 公司业绩情况简要说明。 2025 年 1-9 月，公司实现营业收入 22.9 亿元，同比增长 2.56%；归母净利润 5.13 亿元，同比增长 3.16%。其中第三季度单季营收 8.42 亿元，同比增长 2.34%；归母净利润 1.92 亿元，同比增长 2.5%；扣非净利润 1.9 亿元，同比增长 1.68%。经营活动现金净流量 6.82 亿元，同比增长 5.34%。基本每股收益 1.15 元，同比增长 3.6%。整体业绩稳中有增，主要得益于公司品牌运营、规模优势及持续拓展的蒲公英分院布局。 2、公司前三季度业务收入结构如何？ 公司前三季度营收结构均衡，正畸与综合业务两者合计占比过半。具体而言，正畸业务收入 4.26 亿元，单季度收入 1.97 亿元，单季度占比 25%；综合业务收入 6.04 亿元，单季度收入 2.1

	亿元，单季度占比 27%；儿科、种植、修复单季度业务分别占比 18%、16%和 14%。 3、Q3 正畸业务增速如何？量价趋势如何拆解？ 前三季度正畸收入 4.26 亿元，同比增长 7.8%；第三季度单季收入 1.97 亿元，同比增长 7.9%，病例量增长 10.6%。业务结构稳定，固定矫正与隐形矫正占比分别为 83%和 17%。 4、2026 年的扩张计划和财务展望如何？ 公司持续推进“大部制”改革，把所有科室垂直，医生要在全省范围内和客户匹配，优化资源配置，释放医生生产力，也为外部加盟做好准备。公司拥有超过 1,680 名医生，基于这一核心资源与正在推进的“大部制”改革，我们对 2026 年恢复稳步增长充满信心，并已正式重新提出内部收入倍增计划。 5、省外业务/加盟计划的进展情况如何？ 当前省外业务以稳定为主，重心仍在于全面释放浙江省内运营效能。加盟计划将在省内模式成熟后推进，相关 AI 系统与运营工具已准备 70%-80%，预计明年年初要全面推出系统改造，为加盟商计划做好准备。 6、正畸回暖原因是什么？正畸客单价如何？ 正畸业务呈现明确的回暖态势，不仅前三季度收入同比增长 7.8%至 4.26 亿元，且病例量增速（10.6%）高于收入增速，显示出市场需求的旺盛与活跃。这一趋势主要得益于两大因素：首先，集采政策的全面落地稳定了市场预期，此前被抑制的刚性需求集中释放；其次，儿童早矫作为关键增长点，其双位数增长为整体业务提供了强劲动力。 7、上海存济项目推进情况如何？ 上海存济项目已取得消防许可，正在办理卫生许可，计划今年年底试营业。上海存济口腔医院运营效果待明年上半年可以显现。 8、公司 2025 年的分红预期？
--	---

	随着资本支出减少，公司将逐步提升分红水平。 9、公司医生考核指标的变化情况如何？ 公司推进“大部制”改革，设立十大专科医生集团，调整分院院长及科室主任考核机制，强化医生资源配置与门诊量指标。新考核体系预计 2026 年全面实施，旨在优化医生流动与资源平衡。 10、公司在 AI 方面的运用如何提升公司的竞争力？ AI 的应用需要以内部结构管理调整为基础，包括组织架构、职责任务、考核体系以及以医生和门诊主任为中心的医院运营模式与大部制医生管理模式相结合，目标集中在医生和客户配置以及 700 万客户管理上。AI 系统结合内部管理改革，重点优化医生与客户匹配，提升运营效率。AI 可以帮助解决医生配置不平衡的问题，解放生产力，提高公司竞争力。 11、预计公司在浙江省内、杭州市内的市占率是否进一步提升？ 公司 2026 年战略重心为提升浙江省内市占率，依托现有分院布局，强化市场竞争力。
--	--