

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：2022-003

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	国金医药 袁维 天风医药张雪 东北医药刘宇腾 海通医药彭聘 长信基金陈嘉文 中金医药朱言音等 859 位分析师及投资者；
时间	2022 年 5 月 15 日 20:00-21:00
地点	腾讯线上会议
上市公司接待人员	通策医疗董事长吕建明先生；总经理王毅女士；董事会秘书张华先生；和仁科技董事长杨一兵先生；
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、就收购和仁科技股份的说明。</b></p> <p>（1）公司认为和仁科技的能力突出，是目前的医疗信息化公司中最好的。和仁服务于中国头部的三甲医院，如 301、唐都、协和等中国最好的三甲医院，在省内也是服务于邵逸夫等最好的医院，在医疗信息化领域有非常丰富的经验，公司认为和仁科技是一个被严重低估的公司。</p> <p>（2）通策医疗一直非常关注医疗信息化，未来的医疗离不开信息化。①梅奥诊所在 2015 年耗资 15 亿美元构建了自己统一的电子病理系统，这是所有的医疗机构都难以改变的趋势。通策和仁和科技整合以后可以大大提高通策的专业能力，为客户和企业创造更高的价值。②和仁开发的以患者为中心的信息系统，可以为通策医疗赋能。且通策有巨大的现金流创造能力，这是收购行动的保证，在不需要增发的前提下公司可以解决收购资金问题。</p> <p>（3）和仁科技和通策的 IT 团队可以充分融合，通策医疗专注于医疗服务主业。本次收购行为也可以持续为股东创造独特的价值，服务于集团未来几十</p>

年的战略规划布局，其效果将在之后不断呈现出来。通策医疗是不会改变我们的主营业务的，通策医疗以口腔医疗为主业的战略不变，也会持续为股东创造价值，做一些股权投资，比如眼科医院、医疗信息化。公司在不需要增发的前提下，每个月的现金流充足，这也是可以直接用现金方式收购的原因。

(4) 通策与和仁的合作不仅是资本收购的行为，更是在共同价值观基础上的一次优势互补的合作。杨一兵博士是中国最早从事医疗信息化的领军人物，是真正能够理解医疗信息化的极少数专家之一，其有很多的想法、愿景与公司是完全一致的。

## **2、收购之后如何实现疗信息化？如何提升综合服务质量？如何复制相关能力至其他医院？**

通策一直在做信息化部署，合作前提是以患者为中心、以患者为基本点。具体：①打通所有的信息传输环节。滨江作为未来医院，实现内部所有的设备互联，包括楼宇设备和牙椅和影像系统等医疗设备。②医疗智能系统。通策开发的医疗云系统实现所有医院系统的整合与问题解决。③赋能医生。解决医生不能够知识共享的问题，让设备、机器、后台能够解决的问题自己内部解决，减少医生的重复性劳动，提高医生效率。

## **3、通策医疗和和仁科技如何把握目前的行业机遇？两家未来在业务方面做哪些协同？拆分一下未来业绩的增长的驱动力？**

通策的的信息系统有很多想做却无法实施。并购后可以参考梅奥模式，实现完全闭环的统一管理系统，和仁的杭州医疗云、湖州医疗云、健康云等项目都是很好的业务基础。和仁可助力通策实现：

1) 电子病例动态化，云端化。电子病历只是一个载体，静态的电子病历实际上是病历的电子化，和仁的电子病历有别于传统电子病例。如和仁在杭州市的医疗健康云项目建立了杭州 1000 多万人口的云病例。云病历 4 个最基本的特征，①全杭州所有人。②终身病历。③杭州全域，目前在杭州连接 300 多家医院，系统所有信息实时动态共享，非静态。④云健康档案包含所有的检查信息、检验信息、药品信息、支付信息、保险信息等。突破了一般电子病历的概念，在区域范围、深度、广度上都有较大区别。

2) 生态构建。以杭州或湖州为例，①完成个人云健康档案建设。记录某人在某城市内发生的所有诊疗行为，数据还在各个医疗机构，诊疗记录已在系统上面实现归类，助力之后医疗机构围绕着患者提供实时服务。如药品配送，保险的实时赔付等都可以基于数据云实现在线服务。实时在线是健康云的核心。此实时系统是以城市为单位，其使用者包括政府各个部委办局、各医疗机构医护人员、患者以及大健康生态里的增值服务商们。

3) 助力通策打破传统医疗服务的场景壁垒。将医院的服务延伸到家庭，为患者建立一个涵盖线上线下的终身的、跨区域的服务。对提升通策的整体服务是一个巨大的帮助。

**4、为什么采用直接并购股权做控股股东而不是业务上的合作？资金的筹措和对公司的经营会不会有影响？在后续两块业务是相对独立还是深度的整合？**

答：1) 通策作为服务采购方，与其他医疗机构和和仁的合作是同性质的，公司观察到和仁整个生态系统的共享仍有提升空间。

2) 本次并购不是简单的买卖关系，目的是结合两家公司优势整合 2b、2c 端，进而建立大的生态系统。和仁即负责过西北最大口腔医院的口腔云系统，也做过类似嘉兴二院的口腔科的科室系统，也能够服务于小的口腔诊所，所以公司服务对象是多用户的，通过整合通策与和仁优势资源，构建一个既能为通策服务，也能为第三方的医疗机构及相关供应链上企业服务的云平台。

3) 非主业投资不会改变两家公司主营业务。通策的基金在探索妇幼产业，同时也参与了眼科的股权投资，本次和仁的投资也是一样，作为非主业的投资，不会改变主业。和仁公司质地优良、资产清晰，主营业务清晰，故和仁的主业肯定会保留继续发展，但是不排除以后双主业运营的可能。

**5、公司一季度现金 7 亿多，与并购资金相当，公司如何进行资金筹措？**

1) 通策现有业务无现金需求，通策所有医院都在贡献现金流，只有蒲公英医院需要投入资金，但需求量非常少，医院层面现金流非常健康。公司 2022 及 2023 年医院会贡献持续且稳定增加的现金流，公司不需要额外增发来筹措资金。

	<p>2) 目前公司有息负债不到一个亿, 从 06 年注入 1.5 亿资产开始, 公司大量物业购买、医院建设、扩张支出都是用自身现金流实现, 本次收购也是用公司自有现金流解决, 如果有需要后续也不排除增加一些间接融资。</p> <p><b>6、医疗信息化如何促进公司未来发展?</b></p> <p>与具体场景结合, 提升服务质量, 体现公司价值。公司最初是保健系统服务, 与传统以财务、流程为主的医院形式有区别, 和仁更多的是以患者为中心, 具体体现在: ①为患者建立终身的全信息云档案; ②优化患者诊疗服务流程; ③通过知识库的支撑助力一线医生提高专业技能, 助力通策最优秀的医生成为规则制定者, 用中台的发展助力终端的发展。</p> <p><b>7、并购和仁对上市公司的影响?</b></p> <p>医疗服务是公司主业, 医疗信息化是对医疗服务业务的支撑。通策所有信息部门会剥离给和仁, 医疗信息化业务是和仁的业务。公司认为当前背景下, 和仁是被低估的, 公司用自身现金流做出投资, 且本次合并属股权权益合并, 具有投资属性。</p> <p><b>8、和仁与通策合作后未来是否会与其他的民营医疗服务机构合作, 是否具有排他性?</b></p> <p>答: 1) 医疗信息业务安排: 公司会将信息系统包括通策云存储系统、SSC 财务、人力资源全部以云的模式剥离给和仁来提供, 类似 SAP 系统为欧洲全部的银行和医院提供信息服务一样, 公司的合作伙伴夏里特医院亦将系统与中台人员全部外包, 这也是为医疗服务的主业提供最好的支撑和保证, 亦是未来和仁要打造的方向。</p> <p>2) 这些业务不具有排他性, 通策只是和仁的大客户。公司从供应链管理、中台知识库的标准化建设、获客、云系统移动化、存储系统等都外包给和仁, 以提升通策服务客户的能力。</p>
日期	2022 年 5 月 16 日