

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：2025-001

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 东北证券 刘宇腾/叶菁/方心宇 中金公司 张琰/朱言音 国盛医药 张金洋/胡偌碧/徐雨涵 广发证券 罗佳荣/方程嫣/王少 兴业证券 孙媛媛/黄翰漾/王佳慧 国金证券 袁维/韩旖旎等 70 人参加本次交流会
日期时间	2025 年 4 月 27 日 14:00-15:15
地点	线上会议
上市公司接待人员	通策医疗董事长王毅女士；财务总监徐国喜先生；董事会秘书张华先生。
主要内容纪要	1、2024 年及 2025Q1 经营业绩情况介绍。 2024 面对消费需求分层、种植牙集采全面落地，行业格局加速重构。稳扎稳打、稳中求进，以“医疗质量立本、客户价值为先、数据驱动创新”为战略核心，聚焦降本增效、数字化升级与资源整合三大主线，在逆势中实现了高质量发展。报告期内，公司实现营业收入 28.74 亿元，同比增长 0.96%；归属于上市公司股东的净利润 5.01 亿元，同比增长 0.20%；年门诊量达到 353.34 万人次，同比增长 5.37%。 截至 2024 年医疗机构 89 家，医护人员 4324 名，营业面积 26 万平米，牙椅 3100 台。在复杂大环境下保持毛利率、净利率分别 39%和 20%，处于较高的盈利水平区间。三费、成本持续保持较低水平。 收入结构，2024 种植收入 5.3 亿，同比+10.6%；正畸收入 4.74 亿同比-

5.05%，儿科 5.01 亿同比+0.29%，修复 4.62 亿元同比+1.53%。大综合 7.65 亿同比+1.27%。种植牙以量补价，集采效应释放。24 年牙科种植 6.6 万颗。24 年正畸业务受市场消费降级、观望情绪影响但市场刚需保持稳定，大综合刚需稳健增长。

2025Q1 整体表现良好。种植 1.17 亿同比+5.7%，正畸 1.38 亿同比+13.2%，儿科 1.2 亿同比-1.5%，大综合 2.02 亿同比+2.3%。

2、医疗服务价格立项指南落地情况和预期？

公司已经按照指南做了调整，落地价格对口腔业务有积极作用。

3、AI 的应用计划？

目前 AI 主要应用于医院管理、公司管理，对于提高公司管理效率，降低管理成本，提升管理半径起到了积极作用。

4、2025 年新院建设及牙椅新增预期？

今年已有 3 家蒲公英医院开业，预计下半年还有 3 家医院开业，2025 年的重点是运营好紫金港院区，除了牙椅的投入外更重要的是提升牙椅的周转率。

5、2025 年省内消费复苏预期？

消费市场相比之前略有恢复，同时行业开始逐渐出清，未来几年可能有大量客户回流，省内机会相比目前有望改善。

6、公司加大数字化运营，对于省外管理力度提升的体现？

数字化运营要能改造原有结构和流程，统一运营，突破一人一岗一职，使得医生的产能效率进一步提升，通过数字化的手段做调配管理。数字化平台管理也推进了供应链管理，降低了医院的成本，这些经验都能应用在省外医院当中。

7、城西、紫金港、浙中总院的开业预期？今年全年的收入利润展望？

紫金港院区一期计划下个月营业，是公司 2025、2026 的经营工作重点，能够适应杭州人口居住分布变化，未来将作为城西的总部，浙中总院目前在装修中。

8、公司未来各项费用投放思路是怎么样的？

公司 2024 年三费率，持续保持低费率水平，未来通过数字化升级，将进一步降低成本费用，人力资源要和收入效益进一步挂钩，减少闲置资源，公司将营销转向客户而非引流，每个医院将会和社会、社区紧密相连，实现精准营销，降低销售费用率，实现费用控制。