

证券代码：839367

证券简称：朗高养老

主办券商：光大证券

无锡朗高养老集团股份有限公司

关于未弥补亏损超实收股本总额三分之一的风险提示公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、情况概述

根据公司 2024 年年度报告，公司 2024 年营业收入 264,108,682.88 元，营业利润 -20,818,913.24 元，净利润 -21,505,213.69 元，归属于挂牌公司股东净利润 -20,032,510.67 元，扣除非经常性损益后归属于挂牌公司股东净利润 -21,416,277.66 元。

根据公司以前年度报告，2022 年、2023 年年度营业收入分别为 244,147,940.09 元、261,607,919.83 元，营业利润分别为 18,059,008.85 元、12,797,276.16 元，净利润分别为 17,887,401.42 元、11,059,652.54 元，归属于挂牌公司股东净利润分别为 11,325,889.67 元、6,802,537.84 元，扣除非经常性损益后归属于挂牌公司股东净利润分别为 8,474,970.45 元、4,257,358.01 元。

截至 2024 年 12 月 31 日，未分配利润 -28,101,970.34 元，实收股本 27,690,400 元。公司累计未弥补亏损超过实收股本的三分之一。依据《公司法》和《公司章程》相关规定，公司于 2025 年 4 月 28 日召开第三届董事会第十一次会议，审议通过了《关于未弥补亏损超实

收股本总额三分之一的风险提示议案》，并提请 2024 年度股东大会进行审议。

二、业绩走势的原因及分析

1、2024 年，公司子公司浙江朗高医疗股份有限公司（下设台州黄岩朗高护理院）及台州黄岩朗高康复医疗中心有限公司（下设黄岩朗高康复护理院）因与台州市黄岩区医疗保险服务中心关于医保定点协议续约存在纠纷，台州市黄岩区医疗保险服务中心未经法定程序单方面修改医保定点协议文本，削减台州黄岩朗高护理院和黄岩朗高康复护理院二机构法定核准床位数，致使二机构 2024 年协议续签工作无法完成。事发之后，公司及上述二子公司一直积极寻求救济，目前该纠纷正在等待法院判决。基于谨慎性原则，公司在本次年报中将上述二子公司 2024 年实际发生的应由医保结算部分的款项（约 2,929 万元）暂不做收入确认处理，待诉讼结论明确后再进行相应的会计处理。由此造成了 2024 年公司净利润呈现出亏损状态。

2、近年来，地方医保局对费用合理性、服务适配性的审查标准大幅提升，医保控费力度显著升级。公司在多地业务中面临高频合规检查致合规成本上升，地方监管部门对业务流程、诊疗规范及服务标准的核查频率与深度大幅增加，导致合规整改投入及扣费增加，短期内对利润空间形成挤压。

3、医保回款周期结构性延长：政策趋严背景下，叠加区域性医保资金流动性压力，公司应收账款回款速度减慢，对现金流管理提出更高要求。

三、拟采取的措施

我们相信老龄化社会加速演进与医养结合的政策导向将为专业化、品质化的养老服务企业打开长期增长空间，单一的养老业务不能满足刚需，适龄老人绝大多数都有不同程度的老年病、慢性病，需要更细致、更周全的医疗护理服务，而护理院类型的机构，恰好满足了医疗与养老的深度结合，免去老人多地辗转奔波，安然于机构内享受适配的服务。作为参保人医疗服务的购买方，医保部门更关注医保基金的安全和合理使用，而护理院实际上在分级诊疗的过程中，已经科学地将上级医疗机构压床的压力予以缓解，并大幅减少了相同类型慢病管理在上级医疗机构的大额费用支出，“花小钱，办大事，办长事。”公司作为医养结合领域的探索者和先锋实践者，致力于找到国家政策和机构运营的最佳平衡点，并积极探索目前形势下的破局之路。

1、以专业能力重塑核心竞争力

深耕服务质量，筑牢生存根基，公司将从服务本质出发，打造政策适应性更强、客户粘性更高的服务体系。2025年，公司医养运营中心将重点提高公司医养服务质量，进一步完善医养运营服务和医疗医保监管体系，全面落实诊疗规范和行业标准，重点把握老人入住评估、床位转换标准、医保定额控制以及病历记载质量管理等方面的提效增质，更好地满足老年人多元化医养服务需求。坚守初心，以内驱力驱动进步，从根源上提升核心竞争力，降低监管扣罚风险。

2、优化支付结构，降低政策依存度

公司着力于开发多层次服务产品，以机构为中心、大力发展周边

居家业务及社区业务，形成一体两翼的业务布局；拟于 2025 年上线互联网医院，充分发挥集团内现有医护资源，且实现业务链延伸，实体机构与网络问诊互相转化客户，达到资源利用最大化；技术赋能，用数字工具压缩隐性成本，大力开展智慧养老，引入 AI 辅助诊疗等措施；在已试点城市拓展申报长护险定点资质，并探索与商保合作“居家护理险”，分散支付渠道较为单一的风险。

同时公司将加快产品研发和业务设计，倡导“契约服务”，根据客户需求设置个性化定制服务，如特殊生活照料、特殊护理内容、特殊陪伴服务等等，培育客户自费意愿，以贴心的设计和周到的服务质量赢得客户信赖，逐步降低政策依存度，以市场需求为主导方向推进业务变革。

3、降本增效，优化结构

全面开展集采制度，压缩各项采购成本，实现规模化效益；能源实行精细化管理，绿色转型削减刚性支出；优化人力结构，全方位提升公司干部员工的专业技能，强化综合素质，打造学习奋进、勤勉精进的人才队伍。

经过多年的精心培育与稳健经营，公司基本面稳固，未来几个成熟机构将在维持高入住率的基础上，积极寻求新的盈利增长点；成长型机构则加快开拓市场进度，全力冲刺提高入住率；新开机构倾注集团公司力量扶持帮扶，尽快在新开区域打开局面，迅速提升品牌传播度和影响力。公司经营层对旗下机构采取因地制宜、重心倾斜的策略，确保各机构稳健前行；针对黄岩二机构目前面临的困境，公司将妥善

处理本次诉争，积极协商，并通过司法、行政等合法途径，坚决维护参保老人及公司的法定权益。

四、备查文件目录

《无锡朗高养老集团股份有限公司第三届董事会第十一次会议决议》

无锡朗高养老集团股份有限公司

董事会

2025年4月28日