

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：2025-002

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	东北证券 叶菁 /文将儒 /古翰羲 华泰证券 代雯/高鹏/杨昌源 开源证券 余汝意/阮帅 国盛证券 张金洋/胡偌碧/徐雨涵 中信证券 陈竹/宋硕/沈睦钧 广发证券 罗佳荣/王少喆 招商医药 梁广楷 张语馨 天风医药 杨松/张雪 东吴医药 朱国广/冉胜男 /李倩等 80 人参加本次交流会
日期时间	2025 年 8 月 23 日 10:00-11:00
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	<p>1、2025 年 H1 经营业绩情况介绍。</p> <p>机构与人员规模：公司旗下共有 89 家医疗机构，拥有专业医疗人员 4452 名，营业面积超过 26 万平方米，开设牙椅 3100 余台。</p> <p>核心经营数据：上半年口腔医疗门诊人次达 173.22 万人次，同比增长 1.21%；实现总营业收入 14.48 亿元，同比增长 2.68%，其中医疗服务收入 13.45 亿元，同比增长 2.3%。实现归母净利润 3.21 亿元，同比增长 3.67%；扣非净利润 3.17 亿元，同比增长 3.9%。经营活动产生的现金流量净额 3.55 亿元，同比增长 9.7%，持续保持高质量发展。</p> <p>区域经营表现：省内门诊人次 150.57 万人次，同比增长 1.65%；省外门诊人次 22.65 万人次，同比持平。浙江省内医疗服务营收 12.2 亿元，同比增长 2.6%。</p> <p>财务指标情况：公司上半年毛利率为 40.75%，净利率为 26.26%；三费水平控制在较低水平，各项财务指标均处于行业领先地位。</p>

2、2025 年 H1 收入结构分析

口腔医院主要业务构成及增长分析 (单位: 万元)

业务类型 (科室)	2025 年 1-6 月		2024 年 1-6 月		同比增长
	主营业务收入	收入占比	主营业务收入	收入占比	
种植	25,461.76	18.9%	25,457.23	19.4%	0.02%
正畸	22,907.38	17.0%	21,260.28	16.2%	7.75%
儿科	23,634.99	17.6%	23,989.74	18.3%	-1.48%
修复	23,034.86	17.1%	22,237.49	16.9%	3.59%
大综合	39,431.90	29.3%	38,491.38	29.3%	2.44%

公司各业务线呈现良好发展态势：正畸业务企稳回升，重现增长动力；儿科口腔业务潜力巨大，正逐步释放，有望成为未来增长新引擎；而大综合与修复业务作为基础刚需，则持续为公司提供稳健可靠的业绩支撑。

3、上半年正畸业务的推广措施有哪些？

公司在正畸业务推广方面，一是借助正畸治疗技术及高新材料的持续发展，如隐形矫治技术、3D 打印和 AI 数字化应用等智能化治疗手段，提升患者治疗体验与效果；二是与相关银行合作，针对高值治疗项目推出 12 期消费信贷免息产品，同时结合国家针对大健康医疗消费的补贴政策，降低患者消费门槛，推动正畸市场拓展。

4、AI 在口腔业务中的应用有哪些？

在正畸业务结构中，隐形矫治治疗占比正稳步提升。该领域涉及厂家的智能化 AI 技术及 3D 打印技术应用，且技术持续向高质量方向发展，显著提升了患者的治疗体验与效果，对医生诊疗效率和患者治疗效果均形成较大推动作用。

5、蒲公英医院的经营情况如何？

今年 1-6 月，蒲公英 48 家分院总体营收 3.93 亿元，同比增长 21%；净利润 5368 万元，同比增长 36%；门诊量同比增长 23%，符合公司年初预期，有望成为新的业绩增长点。

6、紫金港总院 6 月已开业，请问运营情况如何，后续爬坡及在集团的定位角色预期如何？

紫金港总院一期 6 月底交付运营，面积 8800 平方米，设计牙椅 103 张，试运营期间启用 42 张，后续将随门诊量增长逐步新增，目前运营良好。

紫金港总院是公司重点发展的战略项目，定位为杭州区域最大总院区。公司将集中优势资源运营，通过整合集团骨干力量、合作国内大咖及杭医教学基地的教授、副教授等专家资源，在教学空余时间为其匹配优质患者，加速品牌与业务发

展。针对周边核心客群，通过多样化口腔宣传活动集聚人气，推动快速发展。

7、公司其他新开医院规划如何？

目前宁波文化广场蒲公英分院已试营业，嵊州蒲公英分院处于投建阶段，滨江未来医院7月已试运营，预计年底医疗机构总数达90多家。

8、上半年省外业务拓展有何更新？构建全国化扩张基础具体指哪些举措？

省外业务拓展分两个步骤：一是夯实现有业务提升，在湖南、江苏南京等省份加紧医疗专家资源建设，促进省外队伍成长；二是关注新增项目，如前两年收购的湖南娄底及正在沟通的项目，将按公司计划节奏推进。

9、公司对未来三年的发展趋势和业绩有何规划？

公司将重点做好三方面工作：一是运营好现有机构，保障股东利益，挖掘内部潜力以提高盈利水平；二是优化供应链管理，根据不同市场调整产品定价与耗材配置，并提升人力效率，处于提炼内功的状态；三是升级信息系统，完善内部高速信息传输基础设施，以适应管理需求，通过精细化经营和管理推动发展。