

证券代码：600763

证券简称：通策医疗

编号：临 2026-036

通策医疗股份有限公司

关于 2026 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

通策医疗股份有限公司（以下简称“公司”）2026年半年度业绩说明会（以下简称“说明会”）于2026年8月31日（星期一）14:00-15:00于上海证券交易所上证路演中心网络互动方式召开。公司董事长兼总经理王毅女士、董事会秘书张华先生、财务总监徐国喜先生等出席本次说明会，与投资者进行沟通和交流，投资者交流的主要问题及回复概要如下：

1. 2026年半年度的业绩情况说明。

2026年，公司持续构建“总院+区域总院+分院”的三级管理架构，不断优化资源配置和标准化运营流程，全面推行大部制改革，推进网格化社会分销渠道、大客户部及会员体系建设，持续强化以患者为中心的核心服务理念，落实客户终身管理的服务承诺，并进一步加大口腔业务运营力度，提升整体运营效率。

公司旗下共有89家医疗机构，拥有专业医疗人员4757名，营业面积超过28万平方米，开设牙椅3180台。公司继续坚持“总院+分院”的发展模式，总院在体系内持续发挥稳定作用，各蒲公英分院建设及运营情况整体良好，达到盈亏平衡的时间基本符合公司预期。

2026年上半年，公司口腔业务门诊量达到183.04万人次，医疗服务收入14.12亿元，同比增长5%；归属于上市公司股东的净利润4.58亿元，同比增长32.7%。经营活动产生的现金流量净额为4亿元，同比增长7.36%，经营现金流持续增长。浙江省内门诊量达到162.25万人次，同比增长7.8%。

医疗服务收入方面，浙江省内医疗服务收入为13亿元，同比增长6.6%；省外医疗服务收入为1.12亿元，同比下降10%。2026年上半年，公司毛利率和净利率

分别为42.95%和32.8%，三费仍维持较低水平。二季度单季营收7.9亿，同比增长7.27%。

从口腔业务收入结构看，2026年上半年种植收入2.65亿元，同比增长4.2%；正畸收入2.41亿元，同比增长5.3%；儿科收入2.35亿元，同比持平、略有下降；修复收入2.44亿元，同比增长5.9%；大综合收入4.27亿元，同比增长8.3%。各业务线整体呈现良好发展态势，其中正畸业务企稳回升、恢复增长，大综合及修复等基础刚需业务继续提供较为稳健的业绩支撑。

2026年二季度单季，公司口腔医疗服务门诊量为93.27万人次，同比增长7.6%；口腔医疗服务收入为7.18亿元，同比增长8.8%。分业务看，种植收入1.46亿元，同比增长5.8%；正畸收入1.02亿元，同比增长12.7%；儿科收入1.15亿元，同比持平；修复收入1.32亿元，同比增长8%；大综合收入2.23亿元，同比增长15.6%。

整体来看，特别是在Q2单季，公司通过加大口腔业务运营力度并采取多项运营措施，整体运营效率有所提升。

2. 上海存济口腔门诊部有限公司开始正常营业没有？

上海存济口腔门诊部于2026年2月开始试营业，目前正常经营，感谢您的关注。

3. 技术创新和产业升级方面有哪些举措？

公司依托高校资源扩大存济医生集团，建立“院士—学科带头人—青年骨干”三级梯队，通过医生合伙人分级激励机制实现核心专家高留存；深化医教研协同，每年定向培养百余名专科医师，形成临床与科研双向转化的人才蓄水池。技术层面，公司AI辅助诊疗覆盖种植、正畸全场景，推出“AI个性化正畸”“数字化即刻种植”等高端服务；累计申请多项专利，持续迭代算法模型，在数字化诊疗领域保持先发优势。

4. 公司下一步打算怎么提升业绩？怎么提升股价？

公司持续深化“大部制”改革，释放医生生产力。建立垂直化管理体系，打破医生与院区的固有关联，按专科设立医生集团，依据病例难度精准匹配患者，提升核心医生的单产与收入。推进网格化营销，深耕下沉市场。将网格化营销与蒲公英分院深度协同，网格员深入社区建立长期信任，构建低成本、高黏性的自有流量护城河。以“One-ID工程”打通客户、医生、牙椅等关键数据，依托MindHub

中台将AI嵌入诊疗、质控与管理全流程；推行运营总监制度划小经营单元，以坪效、椅均产出和利润为核心考核指标，驱动人效与坪效双提升。同时公司已经开展回购注销、高管增持等举措，向市场传递公司内在价值。

公司对于长期以来关注、支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢。

特此公告。

通策医疗股份有限公司

2026年9月1日