

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：2020-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	海通证券 郑琴              广发证券 孙辰阳 华创证券 刘宇腾              国元证券 刘慧敏 等 300 位分析师及投资者；
时间	2020 年 8 月 4 日 15:00-16:00
地点	腾讯网络会议
上市公司接待人员	董事长吕建明先生；总经理王毅女士；董事陈丹鹏先生。 董事会秘书张华先生、证券事务部梁皓先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、2020 年 Q2 的毛利率和净利率同比有所提升的主要原因是什么？</b></p> <p>2020 年上半年受疫情影响，公司毛利率、净利率水平有所影响，但毛利率仍超过 40%、净利率保持 21%之上。其中 2020 年第二季度单季毛利率、净利率分别为 50.35%和 34%，较去年同期单季分别增加 5.68 个百分点和 6.18 个百分点。</p> <p>（1）营收的高增长是毛利率和净利率提升的源动力，2020 年 Q2 营收比去年同期增长 20.39%；</p> <p>（2）规模效应：医院边际贡献增加，而固定成本（包括租金、折旧、装修摊销）相对增加较小（固定成本占收入比随之下降）；通过供应链管理等，材料采购成本有所下降；</p> <p>（3）业务结构逐步优化：儿科用的耗材比较少，儿科的早期矫正发展的比较好，毛利率水平比较高。</p>

## **2、城西院区和杭口院区保持比较快的增速，对应的门诊量是什么样的情况？**

2020年上半年，城西院区门诊量是16.05万人次；杭口院区门诊量是24.34万人次。今年的城西院区上升较快，5月份城西院区180多台牙椅的营业收入逼平平海院区300多台牙椅收入水平；团队诊疗模式吸引了医生内部竞争和客户需求，释放了产能，客单价、客户量都大幅上升。城西的业务结构越来越优化，正畸尤其是儿科早期矫正占比提升，增长势头刚刚开始。疫情期间种植的大量积累，在5月18日全面恢复诊疗业务之后对收入有一定贡献。

## **3、杭口的分红上半年是多少？**

杭口2020年上半年的分红是5271.14万。

## **4、疫情对公司的影响及竞争格局的改变情况如何？**

2020年1月春节假期前公司营收情况较2019年同期保持正常增长，2020年1月23日公司所属医院进入春节假期。期间爆发武汉新型冠状病毒感染肺炎疫情并蔓延，防控形势严峻，全国多省市启动重大突发公共卫生事件一级响应，公司执行省卫健委通知精神暂停下属口腔医院全部诊疗服务。2020年3月初，遵照省卫健委通知，公司在做好疫情防范的基础上陆续恢复下属口腔医院急诊业务，直至5月18日公司所辖口腔医院全面恢复诊疗业务。受疫情影响，公司上半年各项经营指标均出现同比下滑，主要原因为一季度因全国疫情严重所属医院停诊停业导致。后疫情阶段，公司第二季度仍实现营业收入同比增长20.39%，归母净利润同比增长44.63%。

总体而言，上半年公司业务逐步克服疫情带来的不利影响，业务运行呈恢复性增长和稳步复苏态势，发展韧性和活力进一步彰显。疫情对全球经济的巨大冲击将继续发展演变，对各行各业经济发展带来一定的不确定性，下一步，公司将坚持把统筹推进常态化疫情防控和针对业务增长贯通起来，坚持目标引领和问题导向，确保各项行动计

划落地生根，努力完成年度业绩增长目标任务，推动公司稳定持续发展。

#### **5、蒲公英计划今年开了多少家？目前进展和运营情况如何？**

2020年上半年公司新纳入合并报表的蒲公英分院共7家，营业收入共计1400万元；下半年蒲公英4-5家计划运营；预计明年蒲公英计划将大规模开展。

目前，蒲公英计划正在进行全面标准化，从建设、投标、科室布局、团队培训等进行标准化，致力于将设立蒲公英分院的时间控制在5个月之内，以加快推进蒲公英计划。

- 1) 设备采购统一；
- 2) 核心科室定位统一，目前仅开展种植、正畸、儿科和综合几个核心科室，而不是全部科室；
- 3) 医生培训体系统一；
- 4) 装修标准统一，提前规模化签订施工队，项目还没有落定就准备好，一旦落定快速开工；
- 5) 设置合理的开诊节奏，不是全部建设30-50张牙椅，而是先开放15个可用空间。

#### **6、请问公司自有品牌透明正畸牙套进展如何，相比时代天使、正雅？**

公司不仅仅有牙套的部分，有诊断系统及正畸材料，是全数字化的流程；不仅是保证精准隐形牙套的治疗，对于做固定矫正器的治疗，也在做数字化链接和定位，走的是正畸专科全数字化的解决方案，与单纯做牙套的公司不同。

#### **7、请问公司上半年利润相比同期出现一定下滑，那么对于全年完成30%的利润增长目标，下半年是否会有一定的压力？**

受疫情影响，公司全年完成30%的利润增长目标目前确实有一定压力，但各医院将上下齐心，争取努力实现。

	<p><b>8、3 季度种植如何规划，种植增长计划目前进展如何？</b></p> <p>种植增长计划目前已经开始试行，首先开发了种植比价的小程序，能够吸引客服在比价系统中选择旗下各医院的种植服务。下一步每个医院都会做各自的种植推广，全面覆盖种植从低价到高价市场。</p> <p><b>9、西安存济医生资源如何更好的运用？</b></p> <p>从学历和资历来看，西安存济医院有原第四军医大学的医生团队，整体水平超过杭口的医生团队，平均水平是最好的。公司按照“整体一盘棋”的指导思想进行教学、科研的协同、团队建设与培育，发挥更全面的作用。</p>
日期	2020 年 8 月 4 日