

**通策医疗股份有限公司**  
**关于 2019 年度业绩及利润分配方案**  
**2020 年一季度业绩投资者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”）2019年业绩及利润分配方案、2020年一季度业绩投资者说明会（以下简称“说明会”）于2020年4月27日（星期一）15:00-16:30于上证路演中心与花儿实验室直播平台以网路互动方式召开。公司董事长吕建明先生、总经理兼财务总监王毅女士、独立董事冯晓女士、杭州口腔医院集团总院长在陈丹鹏先生、董事会秘书张华先生等出席本次说明会，与投资者进行了充分的沟通和交流，投资者咨询的主要问题及回复概要如下：

**1. 2019年度公司的业绩情况说明。**

2019年营业收入达18.94亿，营业收入持续稳定增长，营收4年复合增长率29.18%；2019年归母净利润4.63亿，净利润持续稳定增长，净利润4年复合增长率50.38%。正畸业务4年复合增长率35.74%，儿科业务4年复合增长率35.69%，综合业务4年复合增长率29.54%，种植业务4年复合增长率28.83%。2020年口腔医疗服务门诊人次212万，门诊人次逐年稳步增长，4年复合增长率19.03%。毛利率稳定，且逐年上升，净利率持续稳定上升。公司保持较强的成本控制能力，三项费用占比呈下降趋势。经营净现金流持续为正，且逐年上升，造血功能强。净资产收益率保持较高水平，且逐年提高，资产质量优秀。

**2. 2019年度不进行利润分配的情况说明。**

根据《公司章程》规定，现金分红应同时满足以下条件：

1) 公司该年度实现的可分配利润(即公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润)为正值;

2) 公司该年度经营活动产生的现金流量净额为正值,且该年末公司资产负债率不高于 50%;

3) 审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告;

4) 满足公司正常生产经营的资金需求,且公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生(募集资金项目除外)。

上述重大投资计划或重大现金支出是指:公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产、购买设备或者归还欠款的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计净资产的 30%,且超过 5000 万元。

公司留存的未分配利润主要用于:

(1) 杭州口腔医院城西总部及公司总部项目建设。公司于 2018 年 12 月收购杭州捷木股权投资管理有限公司 50% 股权,股权与债权转让款 3.1 亿元(2018 年已支付 1 亿元,2019 年已支付 2.1 亿元)。用于打造杭州口腔医院城西总部及公司总部,2020 年预计需投入项目建设资金 1 亿元;

(2) 宁波口腔医院新总院的建设。公司于 2018 年 1 月 5 日参与竞拍,整体受让位于壹都文化广场 3# 楼的商业办公用房,该物业建筑面积为 25480.67 平方米,2018 年支付大楼受让款 1.7 亿元,作为宁波口腔总院建设,建成后的宁波口腔医院新总院将进一步改善宁波口腔医院就医环境,提升医院经营能力,增加的经营场所也利于口腔医疗经营及业务的稳定发展。2020 年预计医院装修、采购设备投入 0.5 亿元;

(3) 蒲公英计划的开展。未来 3~5 年,公司将于省内共计建设 100 家医院,2019 年公司顺利推进柯桥、德清、下沙、临平、普陀、奉化、镇海等 10 家分院的筹建工作,柯桥、德清、普陀三院已正式投入运营。金华、余姚、慈溪、温岭、临海、滨江等十多个县市区项目将在 2020 年年中逐步进入建设阶段,预计投资 0.5-1 亿元;

(4) 滨江、紫金港特色医院的建设。2020 年公司计划重点建设定位种植和口腔外科特色专科的滨江院区,与重点研究规划正畸团队模式和未来医院模式的紫金港院区,通过建设具有鲜明特色的医院不断完善省内布局。2020 年预计需

投入项目建设资金 3 亿元；

(5) 收购三叶口腔诊所。公司为解决潜在的同业竞争风险以及响应监管部门的要求，将于 2020 年完成对海骏科技股份有限公司下属三叶口腔诊所的收购，预计投入 1.5 亿元左右。

综上，公司留存的未分配利润主要用于宁波口腔医院新总院项目、杭州口腔医院城西总部及公司总部项目、省内蒲公英项目、滨江、紫金港特色医院的建设，以及收购三叶口腔诊所，共对外投资达到 6.5-7 亿元。由于新冠疫情形势存在不确定性，为保证公司运营资金需求，应对疫情可能产生的影响，并保证上述项目的顺利实施和公司稳健可持续发展，提升公司的盈利能力，更好的回报投资者，符合公司股东长远利益和未来发展需要。

### **3. 利润分配方案独立董事发表的意见如下：**

公司注重股东利益的维护，2019年的股价、市值增长非常理想，通策医疗企业发展及延续的投资方案需要大量资金，第一季度显示疫情对于公司有一定影响，公司需要充足的现金流以应对不确定的疫情需要。独立董事一致同意2019年通策医疗不对股东进行利润分配，希望公司一如既往为股东创造更大的价值。

### **4. 2020年一季度业绩情况说明。**

2020年全国多省对新冠疫情启动一级响应，公司始终将安全防护放在第一位，因此公司决定自1月23日起下属医院全面停诊，使得公司经营受到一定的影响，相关的财务数据已经在报告中披露，我们在1月23日停诊，并且筹备了大量物资用于疫情防控，公司全体员工均没有出现疫情感染。大家看一季度报告中春节前公司的营收处于正常发展，后续受疫情影响，直到3月初才恢复诊疗，目前超声洁治、做种植、冠桥等产生气溶胶较多，手术时间较长的还没有恢复，大家也可以看到在上述情况下公司的经营情况已经完全恢复去年同期水平并且还有所超出。目前全国疫情防控处于向好态势，公司的诊疗也逐步恢复，前期被压制的患者需求也出现补偿式增长，相信公司会抓住机会进一步提升自己在市场上的占有率。

2020年正值全球应对新型冠状病毒疫情的特殊时期，疫情对公司的影响程度取决于疫情防控的进展情况、持续时间以及各地防控政策的实施情况，公司将紧

密围绕战略规划制订行动计划，如果2020年4月能全面开展各项诊疗服务，公司仍将努力争取业绩增长不低于30%，

**5. 公司在前三季度实现归母净利润30-50%的高增长，但单四季度归母净利润增速为11.82%，环比增速下滑较多的原因是什么？**

主要是蒲公英项目的物业租赁费用以及为蒲公英项目储备的医护、管理等人力成本，同时四季度是财务决算季度，年终奖等费用导致环比增速下滑较多。

**6. 公司年报中提到为解决同业竞争问题，将对三叶口腔诊所进行收购，请问是证监会对上市公司的统一要求吗？**

公司为解决潜在的同业竞争风险以及响应监管部门的要求，将于2020年完成对海骏科技股份有限公司下属三叶口腔诊所的收购。

**7. 采购下放到区域口腔医院，放弃集采，是否会造成采购成本的上升？**

公司没有放弃集采而是采用采购目录，我们与所有SKU都进行了谈判，对所有的设置价格上限，公司所有医院都可以在这一目录上采购，同时公司将价格更低的产品列入采购目录当中，比价效应提高区域医院的积极性，同时更新价格目录，比单纯的集中采购更有效率。

**8. 请问公司未来三年是否有再融资计划？**

基于以下三方面的原因，公司正在考虑该事项：

（1）由于疫情的影响对各行业的冲击都较大，口腔同行出现现金流紧张现象，可能出现市场整合的机会，但公司目前还未有实质性操作；

（2）最近几年的投资强度比较大，如：杭州口腔医院城西总部及公司总部项目、宁波口腔医院新总院、滨江、紫金港特色医院、蒲公英计划的开展，尽快完成浙江省的全面布局；

（3）新冠病毒疫情是否会反复，公司需要保持充足的现金流予以应对。

**9. 疫情期间患者在治疗过程中的防护问题怎么解决消毒等问题。**

公司始终将安全防护放在第一位，公司疫情期间没有一位员工感染，复工后公司严格按照上级部门规定实施防护行为，公司在疫情期间的消毒、对牙椅、空气均进行消毒，虽然会占用一定时间，但是我们会通过改善其他环节弥补严格消毒带来的时间延长，例如准备的提前。对将来气温的变化，公司也已经提前做了准备工作。

**10. 请问应收账款比2019年末增加了45.6%，主要原因是什么？**

主要是销售材料，因疫情影响客户暂未结算。

**11. 浙江大学眼科医院的运营时间？**

公司通过浙江通策眼科医院投资管理有限公司参与投资的浙江广济眼科医院目前正在进行搬迁开业准备，计划于2020逐步开业。

**12. 蒲公英计划目前开业情况？预期开业的进展？可供使用的牙椅增量？**

2019年蒲公英计划分院已经开业2家，分别为柯桥、德清两家分院。2020年公司将继续推进下沙、临平、普陀、奉化、镇海等15家分院的开业和建设，截至目前，普陀分院已经开业。预计可增加牙椅300张以上。同时公司拟筹备余姚、慈溪、温岭、金华市区、滨江等9个项目的前期工作，预计在2020年年中逐步进入建设阶段。

**13. 请问种植牙倍增计划今天还开展吗？现在有没有开始这项工作？现在为这项工作做了哪些？**

种植增长计划由于疫情的影响有所延迟，但2020年会开展。

种植增长计划要满足客户高、中、低价的种植需求，特别是旗下医院之前没有关注的中低价市场需要重点覆盖。公司根据市场细分进行差异化定价，满足不同的消费需求，在保持原有针对中高端种植产品的同时，推出低价位种植产品，打破种牙贵的传统思维，回归医疗服务本质，让更多人恢复口腔健康。全省范围内杭州口腔医院集团所属的医疗机构和今后县（市、区）新建医院均为该项目定点医疗机构。

目前该计划已完成队伍组建、年轻医生培训等重要工作，并完成活动产品选择、定价测算、产品采购准备等，2020年将开始大规模实施，为公司内生增长储蓄力量，不断增强公司的营收与盈利能力。种植计划的推出，进一步优化公司内部医生体系的运作能力，加快年轻医生的培育周期，从而进一步丰富自身的医疗资源。

#### **14. 请问一下HMO会员管理模式是怎样的？**

HMO即健康维护组织特色是以会员为中心，为会员提供主动的健康管理，以预防类健康指导和咨询，并推出针对不同人群的口腔会员产品和保险计划，客户通过购买HMO产品加入会员，从而享受公司提供的健康管理服务。公司体系内医院及HMO会员中心将通力合作，将HMO推广至体系内医院，医院通过健康管理，降低会员重大口腔疾病发病率，从而取得健康管理利润空间，实现患者、医生、医院三方共赢。

#### **15. 请问正畸恢复了吗？种植预计什么时候能恢复？**

公司下属口腔医院目前均已复工，开展项目已从急诊逐步恢复到正畸和综合性治疗，但牙齿种植、牙周超声波洁治等操作时间长、气溶胶产生较多的口腔择期手术和治疗仍需延迟恢复，具体恢复时间将根据卫健委相关规定开展。

#### **16. 新的宁波医院什么时候可以开业运营了？蒲公英计划的医院几年可以做到开始赢利了？滨江、紫金港医院规模有多大？医院是买房还是租房的？**

新的宁波口腔医院将于2020年开业。

公司在浙江省的投资效率较高，蒲公英计划的医院培育期一般在0.5-2年。

为确保公司在杭州市场份额始终坚持第一的位置，紫金港、滨江医院将定位于较大规模的口腔分院，保持大医院的规模效应。公司将持续根据项目选址对比、评估适时决定医院需要是买房还是租房。

在浙江地区，公司通过“蒲公英计划”进一步渗透下沉到主要县（市、区），布局100家口腔医院，结合已有竞争优势，可望进入全面收获的时节，公司将根据蒲公英进展计划持续推进双百计划。

### **17. 体外医院的收购计划如何，为什么不全国扩张？**

体外医院是大型总院，近几年不会有收购计划，体外医院作为大总院需要在当地建立相对稳定的基础才能进一步发展。上市公司应当有所为有所不为，资金的投入应当前往回报率更高的地方。诸暨口腔医院投入1000万元，能够实现7600万元营收、1982万净利润；昆明口腔医院3000万，实现6715万营收、832万净利润，在浙江省的投资效率和在省外是不同的，医疗行业由于属地效应不能简单的用跑马圈地的方式发展这就是暂时不全国扩张的原因。

### **18. 医生是否会有业绩的压力？**

对于业绩要求确实会传导到下属医院，但是医生的业绩与自身的收入挂钩，因此对于医生来说有创造好业绩的动力，也有的医生选择稳定，但是我们也要采取相应的措施满足医生的需求，不能让医生完全因为业绩做自己不愿意的诊疗，通过各种方式缓解医生的压力，例如优领平台就是为了分担医生的压力而存在和发展的。

### **19. 医生对薪酬的满意度如何？**

公司医生收入的增长相比公立医院来说成长速度与收入的增长来说更快，一个医生成长为成熟医生，获得较为满意的收入仅需要3-5年，而公立医院要10年左右，这也是通策的优势。

### **20. 通策医生集团的发展规划如何？**

存济医生集团是根据通策在新发展时期业务需要作出的决定，公司将会为专家创造最好的工作条件，使得专家医生能够专注于发挥自身技术，创造效益，带动学术发展，在医生集团中医生有更大的自主性，在工作安排中会更加灵活有效。同时医生集团将会在学科建设，标准制定当中起到更大的作用。

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

2020年4月28日