

**通策医疗股份有限公司**  
**关于 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩暨利润分配方案**  
**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”）2022年度暨2023年第一季度业绩暨利润分配方案投资者说明会（以下简称“说明会”）于2023年5月8日（星期一）15:00-16:30于上海证券交易所上证路演中心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、独立董事曹茂喜先生、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，投资者交流的主要问题及回复概要如下：

**1. 2022年度公司的业绩情况说明。**

2022年，口腔医疗门诊量达到294.59万人次，实现总营业收入27.19亿元，比去年同期下降2.23%，公司实现归属于上市公司股东的净利润5.48亿元，同比下降21.99%。

◆ 公司人员逆势扩张，人力成本支出攀升

为实现逆势扩张，2022年公司人员处于扩张期。公司储备大量人才，人力成本支出攀升，主要是杭口集团为新建的城西总院区、紫金港医院、滨江未来医院等大型口院以及新设蒲公英分院的医护人才等储备共计1000余人，全年增加人力成本约1亿余元，降低了当期利润，但充足的医护团队储备将成为医院人才的蓄水池，将成为医院未来保持高速增长的核心竞争力。

◆ 公司长期租赁采用会计新政策后的影响

公司新建医院的物业仍以长期经营租赁为主,执行新租赁准则会确认整个租赁期的使用权资产、租赁负债,按照剩余租赁付款额计提租赁负债财务费用,2022年计入损益的租赁负债利息费用 4250 万,减少当期利润。公司采用新租赁准则后报表资产负债率增加至 29.8%,剔除使用权资产和租赁负债,公司的资产负债率仅为 11%。

#### ◆ 新开业医院项目投入对当期利润的影响

报告期内,新开业医院租金及物业费用增加 850 万元,装修摊销、设备折旧增加 1200 万元,直接影响当期利润 2050 万元。2022 年新开医院将在 2023 年贡献利润增长。

## 2. 2022年度不进行利润分配的情况说明。

### (一) 公司所处行业特点及资金需求

公司系借壳上市之医疗服务公众公司且未进行其他资本运作,伴随医疗大健康产业的不断发展,公司历经 17 年的积累进入了快速成长阶段,面临良好的投资机会,新建项目较多,公司的快速发展需要资金支持。

结合客观因素影响后公司的实际经营情况及项目建设需求,保障公司稳健可持续发展,进一步提高公司的发展质量,给投资者带来长期的回报,公司需要留存充足资金满足发展需求,且根据《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。

### (二) 公司留存未分配利润计划及用途

考虑公司收购和仁科技、杭州口腔医院城西总部及公司总部投资建设项目、

浙中总院项目、省内蒲公英投资项目、滨江、紫金港医院的建设，浙江大学校友企业总部经济园购买物业事项投入的需要。2023 年拟对外投资的累计支出将超过最近一期经审计净资产的 30%，且超过 5000 万元。

1) 收购和仁科技 19%股权，2023 年预计支付 4 亿元；

2) 杭州口腔医院城西总部及公司总部项目建设，2023 年预计需投入项目建设资金约 1 亿元；

3) 浙中总院的建设。作为浙中口腔总院建设，建成后的浙中口腔医院新总院将进一步覆盖义乌、金华和衢州等地，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。2023 年预计医院装修、采购设备和支付房租需要投入约 0.5 亿元；

4) 蒲公英计划的建设及老院区的改扩建项目。安吉、黄岩、丽水、永康、钱江等蒲公英医院将在 2023 年逐步进入建设阶段，月湖院区、富阳项目、越城院区、北仑院区等院区将会进行改扩建，预计投资约 1 亿元；

5) 滨江、紫金港医院的建设。2023 年公司计划重点建设紫金港院区与滨江院区。紫金港院区建成后计划将为公司在杭州新增牙椅（病床）超 500 张。公司计划以未来口腔医院为蓝图建设滨江医院建成后将在杭州新增牙椅 43 台，并成为未来各个医院升级的看板。2023 年预计需投入项目建设资金约 2 亿元；

6) 浙江大学校友企业总部经济园购买物业建设杭口未来科技城总院项目。2023 年预计支付物业尾款及建设费用约 2.5 亿元。

综上，公司留存的未分配利润主要用于收购和仁科技、浙中总院项目、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、浙江大学校友企业总部经济园购买物业事项，共对外投资达到 11 亿元。为保证公司运营资金需求，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，更好地回报投资者，符合公司股东长远利益和未来发展需要。根据《公司法》、《公司章程》规定以及公司目前的实际情况，董事会提议 2022 年不对公司股东进行利润分配，也不进行资本公积转增股本和其他形式的分配。

### **3. 2023年一季度业绩情况说明。**

2023Q1，公司营业收入增长 6.74 亿元，同比增长 3.04%；归属于上市公司股东的净利润 1.69 亿元，同比增长 1.49%。

◆ 2023 年 1 月份受客观因素影响单月营收同比下降 31.8%，2 月份业务恢复正常，单月营收同比增长 32.3%，3 月份市场因受种植牙集采观望情绪影响，单月营收同比增长 5.6%。总体而言，2023 年 Q1 收入增长呈逐步恢复态势；

◆ 2023Q1，公司蒲公英分院累计开业 37 家，本年预计交付 8 家医院投入运营。2022 年陆续开业的医院 2023Q1 实现盈利的 7 家，Q1 蒲公英贡献业务收入 12,578 万元，同比增长 60%。

**4. 以后口腔医院改制是不会有，所以杭州口腔医院是一个孤品，以后口腔医院如何打造杭州口腔品牌，是怎样一个战略思路？仅仅是通过时间，总院打造，做好服务，还有其他哪些思路？**

杭州口腔医院只是通策医疗的一个起点。中国的口腔市场还处于起步阶段，绝大多数口腔疾病患者没有得到有效治疗，市场潜力巨大，值得集中精力长期深耕。同时，口腔市场极为分散，谋求成为大型口腔连锁集团的同行大都处于持续亏损状态。通策医疗的上市主体杭州口腔医院是建国后最早建立的口腔医院之一，有 70 年历史，如果追溯到其前身，更是超过了 90 年，是中国最早的一批口腔医疗机构。围绕杭州口腔医院做大做强，形成牢不可破的根据地，是通策口腔的核心任务。

**5. 集采会导致客单价下降，进而会影响 23 年营收吗？毛利率会有影响吗？**

目前种植牙结构的变化不大，对于集采种植牙，4 月 20 日集采正式落地之后，还没有明显的变化。前期公司积累了大量客户，预计 2023 年的种植牙量应该会有表现。

**6. 因为国家对种植牙医疗服务费有最高限价，以后客单价是不是就很难提高了？**

公司积极响应国家医保局各类举措，通过共同富裕的行动，满足不同客户群体的多元化、差异化口腔医疗服务需求，让更多客户重视口腔健康，带来口腔医院就诊量的提升，促进公司在中低价种植市场的占有率，让更多的口腔业务之间产生协同效应，实现对公司经营的正向影响。

集采基于共同富裕的价值取向，期望有更多人享受先进口腔医疗服务，国内中老年群体中缺牙很多，但国内口腔种植覆盖率低，在惠民政策的指引下，公司

要做的就是顺应政策方向，大幅提升渗透率，开展“口腔”超市业务，为更多患者提供服务。

以价换量更容易形成规模效应。目前种植牙渗透率低，随着价格差异化定价，总量的快速增加仍有望形成规模的较高增长。

#### **7. 大概什么年份或者说需要多久可以落实省外加盟的模式落地？**

公司持续探索加盟的模式，加盟的模式建立在根据地的建立上，公司首先打造区域中心医院，以其为核心进行区域扩张，我们在全国的扩张中不会仅靠自身扩张，加盟是我们迟早要走的路，公司开展加盟前要完善对于加盟的口腔医疗机构的管理，因此收购了和仁科技，并开发单一病例系统等医疗云系统体系，实现对于每个病例的精益管理，待系统完成后体外医院将考虑进行加盟收购计划。

#### **8. 年报中提到三三制工作模式，吕总能否介绍下这种模式，对精细化运营有什么样的作用？**

2023 年公司全面推行“三三制”的工作模式，在集团、区域总院和分院，建立三个层级的三人组管理团队。各级三人组是经营管理的主要责任人，全面围绕以经济效益为中心开展工作。集团三人组由投资决策委员会、财务委员会和人力资源委员会派员组成。投资决策委员会负责公司战略、愿景和目标；财务委员会负责数据核算以及生产效率等数据呈现；人力资源委员会负责关键人力资源管理。区域总院三人组由区域总院长、区域 HRBP 和区域 PFC 组成。区域总院要建立垂直的管理团队，管理到各分院。分院的 HRBP 和 PFC 由区域总院管理和任命。分院三人组由分院院长、分院 HRBP 和分院 PFC 组成。集团是数据中心，各类运营报表要在总院和分院打通。总院和分院是赋能中心，两级三人组要贴近一线团队，真正了解团队的需求，并在营销、服务和管理等各方面帮扶团队，解决团队的问题，并为其赋能。医生委员会以医疗质量和安全为中心开展工作。杭口集团总部将转型为医院运营平台，建立电商平台、呼叫中心、杭口平台卡部、广告中心、价格中心和媒体中心六大中心，统筹体系内、外各医院平台化工作。各级医院领导者要真正研判未来几年的社会变化和发展动态，提前考虑需要统筹开展、普遍提高各团队收益的重大举措。

#### **9. 通策在经历种植牙集采和不确定因素影响后何时能走上复利增长道路？**

所谓上市公司的价值，是明天的价值，是复利的价值。幸运的是，我们所从

事的行业，可以让我们规划二十年，三十年，而不会被眼前的风浪湮没或者随意打乱。2023年，公司仍在复利之路上。

10. 宁口总院的2个院区均在海曙区，总体位置在那边是偏西，但宁波市三区大部分高端人口在鄞州区，按中介机构的统计宁波千万房产80%在鄞州区，海曙只有5%的比例，但宁波鄞州区只要一个城南分院，在南部东部、江东、高新区等均无分院，能否在鄞州区开一家大型的总院？

宁波区域始终是公司发展的重点，但是宁波的市场环境以及当地医疗资源情况比较弱，公司在宁波地区的战略不仅是要占有较高的份额，还要提高宁波地区的口腔医疗服务能力，我们将会培养大量的年轻口腔医生，从宁波地区的经济情况来看，是一块不会亚于杭州的市场，宁波地区的扩张是值得长期积极推进的。

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**

**2023年5月9日**