

光正眼科医院集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（海通证券、中信建投、西南证券、华安证券举办的电话会）
参与单位名称	海通证券&海通国际：梁广楷、陈铭；中信建投：贺菊颖、王在存、吴严、正涛；西南证券：杜向阳、王钰畅；华安证券：谭国超、陈珈蔚；安信证券：贺鑫；上海证券：徐昕；东北证券：古翰羲；东吴证券：冉胜男、苏丰；中金公司：张一弛；中泰：孙宇瑶；方正证券：罗俊俞；方正医药：高瑛桥；中信证券：沈睦钧；光大医药：吴佳青、张杰；广发证券：王少喆、陈明；国海证券：李明；国金医药：徐雨涵；国联证券：安柯；国泰君安证券：赵峻峰；国信医药：张超；国信证券：何平；华泰证券：杨昌源、高鹏；华西证券：程仲瑶；华鑫证券：胡博新；开源医药：古意涵；东兴基金：马成骥；民生医药：乐妍希；信达医药：刘芄、阮帅；兴业医药：王佳慧；摩时资本：高振；农银人寿：赵晶；锐智资本：Anita 娄；上海峰境私募：陈启明；上海玖鹏资产管理中心：陆漫漫；上银基金：纪晓天；慎知资产：师成平；太平洋证券：谭紫媚；泰信：刘名超；天风医药：丁瑞仪、李慧瑶；相聚资本：邓巧；中和勤：杨柳；中加基金：温燕；北京弘道投资：应振洲；创新合信基金：皮劲松；淡水泉投资：樊玉兰；东方红资产管理：邹秉昂；光保：高睿婷；坚果投资：葛伟；弘尚资产：王若曦；汇华理财有限公司：郗文惠；禾其投资咨询有限公司：潘峰；大道寰球：周伊莎；AIHC Capital Management Limited：沈亦卿；GT Cedar Capital (Hong Kong) Limited：程偲；Huagai Xincheng Healthcare Investment：杨倩；Open Door Investment Management Group：Chu Jane；Xingtai Capital Management Limited：LunaGuo；
时间	2023年5月5日
地点	公司会议室

上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理周永麟先生；董事、财务总监李俊英女士；董事会秘书李薇女士；
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书李薇女士介绍公司整体情况</p> <p>各位投资者好，首先介绍一下公司 2022 年度和 2023 年一季度的基本情况以及公司的发展战略。</p> <p>1. 2022 年度和 2023 年一季度的基本情况</p> <p>2022 年是非常不容易的一年，特别是在上海的企业，有效工作时间非常有限（可能只有半年或者六七个月的时间），而公司核心业务眼科医疗 50%以上、将近 60%的收入集中在上海，因此公司 2022 年度整体收入出现下滑。但公司在此期间没有懈怠，一直苦练内功，比如，我们组织了百余场医护人员相关培训；对《眼科疾病诊疗规范及流程》《医院各项规章制度(医教版)》等医疗相关规范、管理制度进行了优化，组织并完成了《最新眼科疾病临床诊治指南与专家共识汇总手册》汇编，优化、完善公司的眼科医疗诊疗标准，持续规范诊疗行为，不断提高医疗服务水平。</p> <p>学术科研方面，2022 年，新视界眼科、中兴眼科“院士专家工作站”顺利通过考核；国家眼部疾病“双中心”（“糖尿病视网膜病变临床研究中心”、“光明中心”）正式在公司落户；光正眼科成功主办了第五届全国眼科浦江论坛暨国家级继续医学教育同济眼底病论坛等学术会议；联合同济大学附属同济医院眼科共同举办了“眼科疑难病例交流会”6 期（累计已超过 40 余期），等等；通过上述学术及科研建设，公司一方面不断提升医研能力，促进科技成果转化，另一方面，在学术与科研推进过程中，结合“以老带新”模式，锻炼和培养新生代医生，提升其医研水平，加强人才梯队建设。</p> <p>此外，2022 年，公司依托国际知名咨询公司，启动并深入开展了基于组织经验沉淀的流程化、标准化建设，通过将优秀组织经验进行提炼、沉淀，推动核心流程优化，推进经营效率提升，提升总部赋能能力，升级连锁复制体系。</p> <p>以上练内功的举措，为公司 2023 年一季度的业绩恢复奠定了基础。2023 年一季度公司收入比上年同期增长 16.23%，其中，眼科板块的收入比去年同期增长了 31%；2023 年 3 月，眼科板块的净利率达到了 10.5%。</p> <p>2. 公司发展战略</p> <p>公司自转型以来，一直坚定“聚力眼科医疗业务，加速整合辅助产业”的战略思路，致力于转型成为以眼科为单一主业的公司，自转型以来，公司已剥离钢结构与能源资产 10 亿元以上，反哺主业；2022 年，公司也在推动相关工作，但由于乌鲁木齐特殊环境影响有所延迟，但公司已先行将能源板块部分核心资产（10 座加油加气站）进行了对外出租；2023 年，随着外部环境的恢复，公司会进一步加速辅助产业整合。</p> <p>眼科板块整体战略方面，第一，公司坚持“区域聚焦规模化发展”的路线，重点布局长三角、珠三角、京津冀、胶东半岛、</p>

成渝五大城市圈，根据相关数据，此五大核心城市群占据了我国三分之一的人口、50%的GDP，上述区域也是眼科医疗需求较为集中的区域；

另一方面，公司积极落实眼科业务结构的调整战略。目前，眼科医疗服务领域，白内障业务逐步进入稳定增长期（增速10%左右），而屈光、视光等消费医疗仍保持20-30%的高速增长。公司紧跟市场变化，在保持白内障专科优势的基础上，大力发展屈、视光业务；到2022年，公司眼科业务板块中，屈光收入占比已从新视界2018年的25%左右提升到44%，视光收入占比已从新视界2018年的7%左右提升到16%。白内障业务是公司优势业务板块，近年来，中高端晶体手术量占比不断提升——2021年公司白内障中高端晶体手术量占比50%，到2023年一季度已经达到了77%。未来，公司将坚持“以白内障与眼底为基础，以屈光为中心，以视光为目标，干眼、眼表、眼综合等全面发展”的思路，屈视光收入占比预计会持续提升。

二、问答环节

1. 2023年度预算收入增长的驱动力具体来自于哪里

答：首先来自于外部环境的整体修复，原来被挤压、暂时抑制的市场需求被加速释放；其次，在过去几年，公司在持续推进眼科业务结构优化，屈光等消费医疗收入占比显著提升，公司对相对应的服务供给能力、专家团队、人才等进行了扩充与储备，为外部社会环境正常化背景下的业务复苏奠定了基础；此外，公司近年来在诊疗标准优化、服务水平提升、组织经验沉淀与经营管理效率升级、学术建设方面展开了一系列工作，总体经营水平提升，也为今年的增长打下了较好基础。

2. 从公司一季报来看一季度的净利率恢复的很好，展望一下公司眼科板块全年的净利率恢复到什么水平？

答：公司一季度的净利润较以往年度恢复较好，眼科板块2023年3月净利率已达到10.5%；全年来看，保守预计眼科销售净利率在6.7%左右。

3. 请介绍公司医疗服务板块中，2022年上海和上海以外地区的收入和利润拆分、同比增长情况？其中仍在亏损的医院简单介绍一下-成立时间、城市、面积、2022年收入和净利润分别是多少？

答：2022年眼科收入为5.6亿元，同比下降26%，其中上海片区收入占53%。由于上海地区2022年有效工作时间大概只有7个月时间，上海片区收入下降幅度比较大，业绩下滑主要也是受上海片区的影响。

目前公司处于亏损的医院主要有东区医院、济南医院，江西医院、光华医院等；主要原因在于：东区医院2020年迁址重建开业，属于新医院，面积5200多平米，在特殊外部环境影响下，收入仍有不错的增长表现，从2021年的1371万元提升至2022年的

5000 万元，虽然目前尚未盈利，未来还是有较好的预期；济南医院成立较早，面积是 10,150 平米，房租成本较高是主要亏损原因之一，公司目前有将部分楼层出租的计划。

4. 销售费用率和管理费用率下降的措施？

答：2022 年，公司的销售费用已有所下降；根据 2023 年预算，公司销售收入会显著增加，加上公司管理提效与运营提效动作，两项费用率均有下降的空间。

5. 目前经营的比较好的眼科医院有哪些，体量有多大？

答：目前公司经营较好的眼科医院包括中山医院、中兴医院等，上述两家医院常态外部环境下的正常收入在 2 亿元左右，上海的东区医院是 2020 年迁址新建医院，去年实现收入 5000 万元，今年的预算在 8000 万元以上。

6. 公司的资产负债率一直较高，未来是否有下降空间？

答：公司资产负债率较高的原因主要为公司收购新视界 49% 少数股权时，根据会计准则，取得相应股权的投资成本与对应股份比例的净资产之间的差额应减少所有者权益 6.12 亿，导致公司净资产减少 6.12 亿；实际上截至 2022.12.31，公司有息负债总额仅为 2.83 亿元。

未来，随着能源或钢结构的处置增加现金流入，收入及盈利能力的提升等，资产负债率会有下降空间。

7. 请介绍一下公司未来扩张计划以及主要方式？寻找什么样的标的？

答：公司坚持内生式增长与外延式扩张并举的思路。早在 2020 年，光正眼科就已启动了外延式布局，比如，北京的美尔目（美尔目是一家很有沉淀的民营眼科，是北京民营眼科中规模最大的眼科医院之一），苏州的苏州眼耳鼻喉科医院等。标的筛选方面，首先区域符合公司战略布局/区域布局要求（医院所处地为五大区域中市场需求达到一定体量的城市）；其次，收入达到一定体量，通过公司连锁体系赋能能够较快达到或已达到盈亏平衡点；第三，需要符合上市公司的合规性要求；同时我们会看重经营团队事业心，与公司文化契合度等。

8. 请问公司的医疗服务板块医疗团队在招聘和流动性方面的情况，以及如何留住医生团队？

答：光正眼科一直致力于为公司人才打造广阔的事业平台，对具备经营能力的优秀人才，充分任用、充分授权，同时制定具备吸引力的激励政策。2019 年，公司实施了首批股权激励计划，全面覆盖眼科板块重点与核心人才；同时还积极推进与核心人才的股权合作模式，在新购医院、新开门诊、视光中心等项目中，与核心管理团队和技术专家建立股权合作，深化协同发展，最大

限度地激发核心骨干的创造力和能动性。整体上看，公司目前核心经营团队稳定。招聘方面，公司与部分高校建立了实习基地并达成相关人才合作，以不断补充新生血液；社会招聘方面，通过专业的人力资源团队以及内部专家推荐获得优秀医生加盟；此外，公司还致力于学术与科研建设，通过学术科研活动与影响力，不断扩大与专家/医生的链接，并以文化与机制，吸引优秀人才加入。

9. 2022 年公司屈光表现为什么较为一般，未来服务板块毛利率的变化是怎样的？公司眼科板块上海以外区域的增速是怎样的？

答：公司眼科板块中，有 50%-60%的收入来自上海区域，由于 2022 年上海区域的特殊情况，全年有效工作时间较短（6-7 个月），导致包括屈光业务在内的眼科业务收入表现一般。

公司眼科板块稳态毛利水平在 40%左右，2023 年的预算毛利率也保持在 40%以上；业务增速方面，2023 年，根据 2023 年预算，上海区域眼科服务收入较 2022 年增长 70%以上，非上海片区 45%以上。更长期看，公司至少保持与行业同比例增长。

10. 美尔目医院目前的规模体量，未来运营目标及集团有何协同与注入预期？

答：美尔目医院目前的数据尚在审计，根据初步数据，其收入规模基本在 3-4 亿人民币；美尔目医院的运营目标是每年保持 10-15%的增长，这也是公司认可的预期值，如果为其附加新视界在白内障方面的经营赋能、适当扩大屈光视光医生团队，有望获得更高增速；后续，随着其规模与利润水平、规范程度达到上市公司要求后，公司会适时推动注入上市公司体内。

11. 同行业的白内障增长较为明显，未来公司对白内障行业增速和自身增速的预期？

答：白内障一直以来是新视界的优势病种，但随着市场环境变化，白内障业务逐步进入稳定增长期（增速 10%左右），而屈光、视光等消费医疗仍保持 20-30%的高速增长，因此，自完成收购后，公司积极主动调整眼科板块业务结构，视光、屈光等收入占比逐步提升（新视界屈光收入占比已从 2018 年的 25%左右提升到 44%），因此白内障收入占比有所下降，2022 年，白内障收入占眼科板块比例为 29%。今年以来，随着社会经济环境的正常化，白内障业务快速恢复，一季度收入同比翻番。

值得注意的是，白内障业务中，公司中高端晶体手术量占比显著提升，2021 年中高端晶体占比 50%，2022 年 73%，2023 年一季度达到 77%。

12. 公司视光业务的毛利率低于同行，后续毛利率是什么样的走势？

答：目前公司视光业务收入占比在提升，但总体而言体量仍

	<p>较小，规模优势不明显。随着后续视光业务规模的扩大，毛利率水平将有所提升。</p> <p>13. 公司目前计划扩张的区域都是竞争比较激烈的区域，请公司展望一下未来竞争的趋势是否会影响到产品价格</p> <p>答：在眼科医疗服务领域，不同地区的收费价格差异并不大（特别是屈光），相对来说价格透明，在价格方面，公司基于不同区域的市场竞争情况，确定相应的价格策略，保证在市场上具有一定竞争优势。另外，公司认为，价格只是竞争的一方面，医疗机构能力更多体现在医疗技术水平、医生团队实力、设备先进性、医疗服务水平等方面，公司更关注通过提升上述能力，构建差异化优势。</p> <p>14. 在目前眼科上市企业增多的竞争格局下，屈光手术、白内障手术的价格制定低一点的话是不是会抢到更多的市场份额？</p> <p>答：价格只是一方面，能都给患者提供更高水平的医疗服务是我们更关注的。以屈光业务为例，首先，公司一向重视设备先进性水平的提升与术式的更新，2009年，新视界在行业率先引进ICL术式，2013年，又成为国内第一批引入全飞秒手术类型的眼科医院；目前公司旗下机构配备了德国蔡司 VisuMax 全飞秒激光设备、美国爱尔康 LenSx 飞秒激光系统、德国鹰视 FS200 飞秒激光、AMARIS 阿玛仕准分子激光系统等一批高精尖设备，能够为患者提供包括飞秒、全飞秒、精雕飞秒、晶体植入、表层矫正等技术在内的多样化解决方案，以实现匹配不同适应症（屈光不正程度、角膜厚度、是否散光等）、个性化需求（术后恢复时长、是否军人/运动员等特殊人群等）和支付能力（手术费用从双眼准分子激光约 8000 元至 ICL 晶体植入超 30000 元）的定制解决方案；专家优势方面，公司拥有一支包括廉井财院长，荣翱院长在内的等知名、全职专业手术构成的医生团队，医生团队专业性、稳定性强。</p> <p>15. 未来三年，公司的收入、利润目标？</p> <p>答：今年的预算收入 11.39 亿，净利润 3800 多万；未来 2-3 年，我们预计眼科行业仍将保持较高增速，保守看公司业务增长至少保持行业整体增速。</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 5 月 7 日</p>