

证券代码： 301103

证券简称： 何氏眼科

辽宁何氏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 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	投资者网上提问
时间	2023年5月18日(周四)下午15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理何伟 2、董事、财务总监、董事会秘书邓明 3、董事、副总经理赵国华 4、副总经理卢山 5、保荐代表人钟坚刚 6、独立董事李慧
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司2022年是否有关闭医疗机构？公司2022年新开的医疗机构有哪些？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，2022年新设的医疗机构有：沈阳何氏眼科医院有限公司浑南彩霞街眼科诊所、沈阳何氏眼科医院有限公司辽中茨榆坨眼科诊所、沈阳何氏眼科医院有限公司沈河奉天街眼科诊所、大连何氏眼科医院有限公司中山何氏尖端眼科分院、盘锦何氏眼科医院有限公司双台子双台城眼科诊所、葫芦岛何氏眼科医院有限公司东城门诊部、重庆市大渡口区何氏惠明</p>

眼科诊所管理连锁有限公司大渡口区万象汇诊所分公司、重庆市大渡口区何氏惠明眼科诊所管理连锁有限公司大渡口区山河路诊所分公司等医疗机构。2022 年关闭的医疗机构：顺平何氏眼科医院有限公司。谢谢。

2、请问我们医院疫情后的利润。增长点靠哪些方面。谢谢

答：尊敬的投资者您好，公司管理层会一如既往做好经营管理，通过做好主营业务、提升经营业绩等方式提升公司价值。谢谢。

3、我提是问题怎么不回答？

答：尊敬的投资者您好，您的问题均已回复，感谢您的关注！谢谢。

4、断线？

答：尊敬的投资者您好，网络正常。谢谢。

5、尊敬的董事长您好，公司依托互联网医院构建眼健康智慧服务平台，借助人工智能等创新科技手段打通诊前、诊中、诊后的整个服务链条。请问和贵公司合作的互联网公司是哪家公司，使用了什么样的人工智能技术，帮助公司在眼科治疗方面实现了什么样的赋能、降本或增效？谢谢！

答：尊敬的投资者您好，公司一直非常重视大数据和人工智能技术的发展与医疗健康方面的应用，与国内众多互联网公司、科研院所有多方面多角度的合作，包括京东、阿里、腾讯、百度等互联网公司以及中国移动研究院、苏州大学等科研院所的合作，从大数据的收集到大数据的分析、人工智能的应用，全面服务于客户的眼健康管理疾病预防、以及精准的疾病诊疗和个性化的诊后康复等，同时积极探索通过大数据进行的疾病预测，对客户进行分层管理，大大提高客户管理的效率和精准性，将医疗资源最大化的、精准的服务于客户。谢谢。

6、尊敬的董秘您好，公司依托互联网医院构建眼健康智慧服务平台，借助人工智能等创新科技手段打通诊前、诊中、诊后的整个服务链条。请问和贵公司合作的互联网公司是哪

家，使用了什么样的人工智能技术，帮助公司在眼科治疗方面实现了什么样的赋能、降本或增效？谢谢！

答：尊敬的投资者您好，公司一直非常重视大数据和人工智能技术的发展与医疗健康方面的应用，与国内众多互联网公司、科研院所有多方面多角度的合作，包括京东、阿里、腾讯、百度等互联网公司以及中国移动研究院、苏州大学等科研院所的合作，从大数据的收集到大数据的分析、人工智能的应用，全面服务于客户的眼健康管理疾病预防、以及精准的疾病诊疗和个性化的诊后康复等，同时积极探讨通过大数据进行的疾病预测，对客户进行分层管理，大大提高客户管理的效率和精准性，将医疗资源最大化的、精准的服务于客户。谢谢。

7、请问何氏眼科一季度业绩超预期大幅增长，二季度就诊人数恢复情况怎样？公司市值跟其它眼科公司相比明显偏低，公司将来是否有回购公司股份的考虑？

答：尊敬的投资者您好，疫情防控措施放宽后，公司旗下的医疗机构门诊量恢复良好。公司如有回购股份计划，将会及时履行相应的信息披露义务。谢谢。

8、请问公司今年的经营计划有没有具体的指标，譬如营收，净利润，增速，公司今年净利润有信心达到2亿吗？

答：尊敬的投资者您好，公司管理层会一如既往做好经营管理，通过做好主营业务、提升经营业绩等方式提升公司价值，以更好的业绩表现回报广大投资者。谢谢。

9、公司是否有在媒体广告宣传的计划来扩大公司的知名度，从而增加营业收入，提高效益。

答：尊敬的投资者您好，公司以品牌塑造为导向，采用多种形式的推广手段，在合理预算范围内规划媒体广告宣传计划，争取获得更多的业务机会，提高营业收入和效益，以满足股东和市场的期望。谢谢。

10、请问公司以什么方式实现公司全国重点城市的布局，公司有没切实可行的规划实现公司净利润持续，稳健，高速增长

长，希望公司能保持复合 30%的净利润增长速度，也希望公司在分配利润的时候能适当送股，公司在高素质人才队伍建设上有什么具体的措施？

答：尊敬的投资者您好，公司会根据战略发展的规划，来采取相应的扩展模式。公司会勤勉尽责审慎的推进外延拓展业务，包括不限于收购、扩建、新建、设立并购基金等。公司管理层会一如既往做好经营管理，通过做好主营业务、提升经营业绩等方式提升公司价值，以更好的业绩表现回报广大投资者。感谢您对利润分配的建议。

公司建立了卓越医师能力培养体系及专业化视光人才培养体系，其中，卓越医师能力培养体系，是在现行的医师职业发展培训计划基础上，不断细化和完善能力素质模型，实现各层级医生培训和系统化及标准化。而专业视光人才培养体系，是基于国家卫健委防盲治盲培训基地平台，涵盖了眼视光人才、护理人才、眼公共卫生及眼防盲管理者具体培训实施路径，并专项设立培养计划，可为公司持续输出眼科医生、视光师团队及高素质的管理团队。谢谢。

11、请问：高水平的医疗专家是公司发展的基石，公司有何人才战略？特别的新布局的门店，怎么保持医护人员的高素质？

答：尊敬的投资者您好，1、加大全球顶尖人才的引进：公司将继续推行实施人才招募社会化、顶尖人力资源共享化及跨界融合等多元化的人才引进模式，为管理、数字化、资本运营、首席科学家、青年科学家提供广阔的职业发展平台，通过高端人才引进，促进公司跨越性发展。

2、夯实硕博研究生人才体系：公司继续深化与大连医科大学、中国医科大学、沈阳药科大学、锦州医科大学、辽宁中医药大学、东北大学等高校合作力度，科学系统培养硕博研究生，为卓越医师体系提供高素质人才来源。

公司建立了卓越医师能力培养体系及专业化视光人才培养体系，其中，卓越医师能力培养体系，是在现行的医师职业发展培训计划基础上，不断细化和完善能力素质模型，实现各层级医生培训和系统化及标准化。而专业视光人才培养体系，是基于国家卫健委防盲治盲培训基地平台，涵盖了眼视光人才、护理人才、眼公共卫生及眼防盲管理者具体培训实施路径，并专项设立培养计划，可为公司持续输出眼科医生、视光师团队及高素质的管理团队。谢谢。

12、您好！东北以外的医院经营情况如何？是否有盈利医院？

答：尊敬的投资者您好，东北以外的医疗机构均属于新建医院，新设医院需要经过一定时间的市场培育，根据行业经验，眼科医院实现盈利的周期一般为4-6年（即市场培育期）。谢谢。

13、邓总您好，公司2021、2022年营业成本中人工成本大幅增长的原因是什么？

答：尊敬的投资者您好，公司2021、2022年营业成本中人工成本增长7.89%，主要是经营规模扩大，增加人员所致。谢谢。

14、2022年各季度的利润波动真的太大了？啥原因？

答：尊敬的投资者您好，公司2022年度由于疫情的反复影响导致各季度有一定的波动，尤其是第四季度放开后居民出现感染现象，到院患者减少，导致第四季度收入下降较大。谢谢。

15、副高以上占4%，不高啊。达到8%是比较好的。谢谢

答：尊敬的投资者您好，感谢您的建议，谢谢。

16、感谢公司高层的回复，谢谢。祝公司良好的发展，服务国民。

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！谢谢。

17、请问公司正高、副高医护人员现在有多少？今后5年计划达到多少？现在何今后占总人数比例多少？

答：尊敬的投资者您好，公司现有正高、副高医护人员119人，占人数比例4%。未来，将基于业务拓展布局进行战略性人

才储备及招募，针对正高、副高医护人员基于业务发展需要，预计未来五年将会有 3-5 倍的增长，预计占人数比例：5%-8%之间。谢谢。

18、请问：高水平的医疗专家是公司发展的基石，公司有何人才战略？特别的新布局的门店，怎么保持医护人员的高素质？

答：尊敬的投资者您好，1、加大全球顶尖人才的引进：公司将继续推行实施人才招募社会化、顶尖人力资源共享化及跨界融合等多元化的人才引进模式，为管理、数字化、资本运营、首席科学家、青年科学家提供广阔的职业发展平台，通过高端人才引进，促进公司跨越性发展。

2、夯实硕博研究生人才体系：公司继续深化与大连医科大学、中国医科大学、沈阳药科大学、锦州医科大学、辽宁中医药大学、东北大学等高校合作力度，科学系统培养硕博研究生，为卓越医师体系提供高素质人才来源。

公司建立了卓越医师能力培养体系及专业化视光人才培养体系，其中，卓越医师能力培养体系，是在现行的医师职业发展培训计划基础上，不断细化和完善能力素质模型，实现各层级医生培训和系统化及标准化。而专业视光人才培养体系，是基于国家卫健委防盲治盲培训基地平台，涵盖了眼视光人才、护理人才、眼公共卫生及眼防盲管理者具体培训实施路径，并专项设立培养计划，可为公司持续输出眼科医生、视光师团队及高素质的管理团队。谢谢。

19、2022 年度财务指标有较大幅度的下降，请问是什么原因造成的？今年 1 季度又大幅增长，是否有财务调整利润的情况？2 季度或今年能保持 1 季度这样的增长幅度吗？

答：尊敬的投资者您好，公司 2022 年财务指标下降主要原因为：

1、为始终坚持全生命周期眼健康管理战略布局和长期可持续发展，公司加大了相关技术投入，同时引进了大批业务骨干和高层

次复合型人才，相关成本有较大增长。

2、受宏观经济环境不断变化，公司的主要地区辽宁、北京、重庆、成都等影响较大，来院患者明显减少。

3、新建医院仍处在市场培育期，收入规模较小。

公司严格按照《企业会计准则》的有关规定进行财务核算，公允反映公司财务状况、经营成果和现金流量。 二季度业绩情况，请关注公司后续披露的定期报告。谢谢。

20、何氏特色指的是什么？

答：尊敬的投资者您好，公司以全产业链为特色，以医、教、研三大平台协同发展，以科技创新为引擎，以高端人才为动力，为公司高速发展提供持续性动能。公司把基因、干细胞、生物材料尖端技术应用于白内障、糖尿病眼病、近视防控、干眼等临床诊疗，为患者提供高端眼健康诊疗服务。谢谢。

21、公司视光中心现在盈利的门店能有什么

答：尊敬的投资者您好，公司近八成的视光中心均已盈利，谢谢。

22、2022 年度财务指标有较大幅度的下降，请问是什么原因造成的？今年 1 季度又大幅增长，是否有财务调整利润的情况？

答：尊敬的投资者您好，公司 2022 年财务指标下降主要原因为：

1、为始终坚持全生命周期眼健康管理战略布局和长期可持续发展，公司加大了相关技术投入，同时引进了大批业务骨干和高层次复合型人才，相关成本有较大增长。

2、受宏观经济环境不断变化，公司的主要地区辽宁、北京、重庆、成都等影响较大，来院患者明显减少。

3、新建医院仍处在市场培育期，收入规模较小。

公司严格按照《企业会计准则》的有关规定进行财务核算，公允反映公司财务状况、经营成果和现金流量。谢谢。

23、横向比较，公司与国内上市的同类公司有何竞争优势？

请从规模、人才、技术、管理等方面给予答复，谢谢。

答：尊敬的投资者您好，公司有如下主要核心竞争力：

- 1、基于创始人初心和价值观的“光明城”战略优势。
- 2、全生命周期眼健康管理的技术及经验优势：
 - (1) 经验丰富，涉及多领域、多样性的专业化人力资源优势。
 - (2) 持续为长期可持续健康发展，布局眼健康全产业链前沿先进技术，打造差异化的核心竞争力优势。
 - (3) 科研平台优势。
 - (4) 高端的检查和诊疗设备优势。
- 3、医疗服务优势：
 - (1) 数字化服务优势。
 - (2) 视光服务优势。
- 4、经营模式优势：
 - (1) 三级眼健康医疗服务模式。
 - (2) 全生命周期眼健康管理。
- 5、品牌美誉度优势。
- 6、全产业链优势。谢谢。

24、赵总您好 公司 2022 年屈光和白内障业务中普通和中高端结构有何变动吗？

答：尊敬的投资者您好，公司 2022 年屈光项目高端比例稳步提升。谢谢。

25、公司的市场开拓战略是怎么样的？有布局新医院计划么？

答：尊敬的投资者您好，公司的市场开拓以消费医疗作为扩张的首选策略，未来会在重点区域择机收购或自建区域性中心医院。谢谢。

26、何董事长：公司近几年效益不错，请问：1) 今后 5 年公司有何战略举措来保持公司的利润增长目标，是否可达到 30%的复合增长率?2) 如何防止医疗事故的发生？

答：尊敬的投资者您好，我公司未来 5 年的战略举措如下：

- 1、稳固增长辽宁大本营市场，不断提升市场占有率，
- 2、加快以“1+N”全国市场布局，提升省外营收、利润贡献度，
- 3、加快数字化转型，助力规模扩张与降本增效，
- 4、加快拓展消费医疗市场，提升高毛利业务占比。

防止医疗事故的发生，需要医务人员、医院管理人员共同努力，集团从加强培训、健全制度、客观评估、推广安全文化以及优化医疗环境等多个方面入手，确保患者的安全和健康，防止医疗事故发生，谢谢。

27、贵公司下一步规划？

答：尊敬的投资者您好，公司下一步规划：1、稳固增长辽宁大本营市场，不断提升市场占有率；2、加快以“1+N”全国市场布局，提升省外营收、利润贡献度；3、加快数字化转型，助力规模扩张与降本增效；4、加快拓展消费医疗市场，提升高毛利业务占比。谢谢。

28、何董事长：公司近几年效益不错，请问：1) 今后 5 年公司有何战略举措来保持公司的利润增长目标，是否可达到 30%的复合增长率?2) 如何防止医疗事故的发生？

答：尊敬的投资者您好，我公司未来 5 年的战略举措如下：
1、稳固增长辽宁大本营市场，不断提升市场占有率，
2、加快以“1+N”全国市场布局，提升省外营收、利润贡献度，
3、加快数字化转型，助力规模扩张与降本增效，
4、加快拓展消费医疗市场，提升高毛利业务占比。
防止医疗事故的发生，需要医务人员、医院管理人员共同努力，集团从加强培训、健全制度、客观评估、推广安全文化以及优化医疗环境等多个方面入手，确保患者的安全和健康，防止医疗事故发生，谢谢。

29、请问何总，公司近几年效益不错，请问 1) 今后 5 年有什么战略举措保持公司的增长。2) 如何防止医疗事故的发生。

答：尊敬的投资者您好，我公司未来 5 年的战略举措如下：
1、稳固增长辽宁大本营市场，不断提升市场占有率，
2、加快以“1+N”全国市场布局，提升省外营收、利润贡献度，
3、加快数字化转型，助力规模扩张与降本增效，
4、加快拓展消费医疗市场，提升高毛利业务占比。

防止医疗事故的发生，需要医务人员、医院管理人员共同努力，集团从加强培训、健全制度、客观评估、推广安全文化以及优化医疗环境等多个方面入手，确保患者的安全和健康，防止医疗事故发生，谢谢。

30、北京何氏眼科医院什么时候能盈利

答：尊敬的投资者您好，北京何氏眼科医院有限公司于 2021 年开业，新设医院需要经过一定时间的市场培育，在当地拥有一定知名度和服务口碑，当就诊服务人次达到盈亏平衡点后，医院才逐步进入盈利期。根据行业经验，眼科医院实现盈利的周期一般为 4-6 年（即市场培育期为 4-6 年）。谢谢。

31、北京何氏眼科医院新医院建的怎么样了

答：尊敬的投资者您好，北京医院已经开始运营。谢谢。

32、董事长您好，河北省角膜塑形镜集采已经开始，公司如何看待这一事件的影响？公司视光业务占比较高，未来对于公司会有怎样的影响？

答：尊敬的投资者您好，公司是一家主要从事眼科医疗及眼健康服务的全生命周期眼健康服务的企业，其中白内障、青光眼等部分眼病的诊疗费用属于医保结算范围，医保结算占营业收入的占比逐年降低。采购耗材中的单焦点、多焦点人工晶体主要用于白内障、青白联合和部分玻璃体视网膜手术。耗材的带量采购，将降低耗材的采购成本，业务集采的影响需要综合来看，在价格变动的同时，也可能会促进需求的增长。公司后续将持续关注各类行业政策法规，积极主动做好各项工作。何氏眼科在视光业务领域具有较强的竞争力，未来公司会继续培养具有何氏特色的核心能力，以保持在该领域的优势，感谢您的关注，谢谢。

33、请问公司有何先进的、独创的、具有特色的眼科技术？

答：尊敬的投资者您好，作为一家致力于全生命周期眼健康管理的集团型连锁医疗机构，公司在白内障、屈光不正、玻璃体视网膜病变、干眼、中医等诊疗服务项目上拥有丰富的临床经验和突出的技术优势。公司专注眼科诊疗服务，可为各类眼病患者

提供眼科全科诊疗服务，服务期间涵盖筛查、预防，早期诊断、早期治疗，治疗后康复的全过程，每年数以万计的手术病例为公司在眼病治疗方面积累了大量的临床经验。谢谢。

34、何总您好 公司近两年有具体的扩张规划吗？未来有发展的侧重点吗？

答：尊敬的投资者您好，公司扩张的策略如下：一、公司扩张的区域首选经济发达地区，集中于京津冀，成渝城市群、珠三角和长三角；
二、公司扩张的手段通过自建和收购两种方式；
三、公司扩张的业态会发挥公司的优势，以消费医疗作为扩张重点，并建立区域性的重点医院。感谢您的关注，谢谢。

35、公司今年眼科机构扩张情况顺利么？

答：尊敬的投资者您好，公司市场拓展按照既有的计划有序推进，感谢您对公司的关注，谢谢。

36、尊敬的董事长您好，公司与央企扶贫基金共同设立了雄安何氏眼科医院管理有限公司，公司持股 60%。请问雄安何氏眼科医院是否已经开业或者已经有开业计划，预期是否能帮助公司提升业绩？

答：尊敬的投资者您好，公司与央企扶贫基金共同设立了雄安何氏眼科医院管理有限公司，公司持股 60%。“雄安新区”建设是我国的千年大计，集团在未来发展战略中也会积极布局，加快拓展，具体信息请关注公司公告。谢谢。

37、请问，贵公司有计划在西安开医院吗

答：尊敬的投资者您好，公司紧紧围绕国家区域发展战略，兼顾经济发达、人口密度大、有辐射带动能力的地区优先布局，未来会考虑上述地区布局。谢谢。

38、请问高水平的医疗专家是公司发展的基石，公司有何人才战略？

答：尊敬的投资者您好：
人才战略：

1、加大全球顶尖人才的引进

公司将继续推行实施人才招募社会化、顶尖人力资源共享化及跨界融合等多元化的人才引进模式，为管理、数字化、资本运营、首席科学家、青年科学家提供广阔的职业发展平台，通过高端人才引进，促进公司跨越性发展。

2、夯实硕博研究生人才体系

公司继续深化与大连医科大学、中国医科大学、沈阳药科大学、锦州医科大学、辽宁中医药大学、东北大学等高校合作力度，科学系统培养硕博研究生，为卓越医师体系提供高素质人才来源。谢谢。

39、什么时候把眼科大学注入公司？

答：尊敬的投资者您好，辽宁何氏医学院是创始人何伟举办的一所深度医教研产、医艺工融合的大学，致力于培养以视觉科学为特色，跨界、融合、协作的大健康领域应用型人才，目前没有注入公司的计划。谢谢。

40、请问公司对未来 3-5 年的业务增速有何规划？主要业务板块中，哪些占比会增加？

答：尊敬的投资者您好，公司在未来的 3-5 年会保持白内障、青光眼等传统眼病的稳定增长；会大力发展准分子近视手术、屈光白内障、青少年近视防控、视光验配等业务，提升业务占比；会不断培育提升干眼、糖尿病眼病等新业务业务占比，谢谢。

41、公司的主要业务在辽宁，有在国内京津冀何华东地区开展业务的战略规划吗？

答：尊敬的投资者您好，何氏眼科在巩固辽宁省基本盘的基础上，持续围绕国家重点发展区域布局，目前已在京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝地区进行了业务拓展。同时加快新视光、电商等创新业务的落地，积极推进数字化变革创新，以差异化的发展策略开展竞争和对行业的引领。谢谢。

42、公司有没考虑参考爱尔等成立产业并购基金？希望公司在成长的过程中，综合考虑各种方式，推动公司高速高质量

的发展，公司体量还比较小，希望公司能以爱尔为标杆，推动公司持续高质量的发展

答：尊敬的投资者您好，公司会勤勉尽责审慎的推进外延拓展业务，包括不限于收购医院、扩建院区、新建院区、设立并购基金等。关于投资拓展业务，公司将按照相关规定履行信息披露事务，请大家关注公司发布的相关公告。谢谢。

43、公司的主要业务在屈光矫正何白内障治疗，请问公司是否还计划开展其他的眼疾治疗项目？

答：尊敬的投资者您好，公司依托三级医疗网布局，逐级开展对应的诊疗项目。同时公司积极强化眼科保健和消费医疗的提供。谢谢。

44、董事长您好！ 请问截止 4 月 30 日何氏眼科的股东人数为多少？

答：尊敬的投资者您好，您可以携带有效身份证件及持有公司股份的证明文件到公司查阅，为保障信息披露公平原则，公司将在定期报告中及时披露相应时点的股东人数。感谢您的关注，谢谢。

45、请问何氏眼科的股东总人数为多少？ 谢谢

答：尊敬的投资者您好，您可以携带有效身份证件及持有公司股份的证明文件到公司查阅，为保障信息披露公平原则，公司将在定期报告中及时披露相应时点的股东人数。感谢您的关注！谢谢。

46、今年开店计划

答：尊敬的投资者您好，今年计划新设视光中心 30 家左右，谢谢。

47、何氏眼科是否也有硫酸阿托品滴眼液？

答：尊敬的投资者您好，公司的硫酸阿托品滴眼液于 2021 年 10 月 12 日取得了医疗机构制剂注册批件并在沈阳何氏内凭执业医师的处方使用。谢谢。

48、博鳌何氏眼科医院啥时候开业？有啥特色？

	<p>答：尊敬的投资者您好，博鳌何氏眼科医院已开业，何氏眼科是一个创新性的医疗机构，围绕眼健康管理不断做新技术的导入。博鳌在特许药械等方面有开放的政策，有助于何氏眼科更好的引入国际最先进的技术，助力何氏眼科在眼健康领域保持持续的技术领先。谢谢。</p> <p>49、开始了么</p> <p>答：尊敬的投资者您好，业绩说明会已经开始。谢谢。</p> <p>50、请问分红股权登记日期什么时候公布？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》8.6.2 条规定：“公司实施利润分配或者资本公积金转增股本方案的，应当在实施方案的股权登记日前三至五个交易日内披露方案实施公告。公司应当在股东大会审议通过方案后两个月内，完成利润分配或者资本公积金转增股本事宜。”利润分配实施情况请持续关注公司公告，谢谢。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-05-19