

## 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：2023-003

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（_____）
参与单位名称	通过网络方式参加“2023年新疆辖区上市公司投资者网上集体接待日活动”的投资者
时间	2023年6月16日（星期五）下午15:30-18:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）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	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	<b>投资者提出的问题及公司回复</b> 1. 周董事长，您好！分析眼科行业，公司的毛利率相差行业平均值10%左右，公司分析是什么原因形成的呢？ 答：尊敬的投资者，您好！2022年，公司毛利率水平较低，主要原因在于，公司眼科业务将近60%收入集中在上海区域，而上海由于2022年上半年特殊外部环境影响，有效办公时间很短，在无法正常办公期间，公司员工工资、房租成本等仍持续支出，导致毛利率水平较低。2023年以来，随着公司业务的恢复，公司毛利率水平已明显修复。感谢您的关注。  2. 贵公司的核心投资价值主要有哪些？ 答：尊敬的投资者，您好！公司眼科医疗业务在战略层面重点布局长三角、京津冀、珠三角、胶东半岛、成渝五大核心城市群，经过多年的深耕与发展，已在全国多地设立了业务范围辐射当地及周边区域的区域性眼科医院，在技术、服务、品牌、规模、人才、科研、管理等方面形成了较强的核心竞争力，并以优质的服务水平在广大患者心目中树立了良好的口碑，公司已有越来越多的医院在门诊量、手术量、营业收入等方面逐步占据当地最大市场份额，在部分地区形成龙头优势，逐步成为在全国民营眼科医院中处于领先地位的全国性眼科连锁机

构。

在具体战略实施上，一方面，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、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）；截止目前，除体内医院布局外，上市公司已通过体外参股方式，启动了外延式布局，比如，北京的美尔目（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，后续相关标的达到上市公司利润与规范化要求后，将适时推动注入上市公司体内；未来几年，公司也将围绕上述区域深化眼科，提升市场规模。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。

2023年，经济社会外部发展环境向好，公司面临新一轮发展、上升的有利时机；公司将抓准时机，围绕发展战略，紧盯经营目标，以高质量发展为主旨，全面促进公司持续稳定健康发展。感谢您的关注。

3. 光正眼科扩张为何如此之难，现在多家眼科上市，争夺市场，光正眼科在战略上如何布局，如何提高市场规模？

答：尊敬的投资者，您好！在战略布局上，一方面，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、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），截至目前，除体内医院布局外，上市公司已通过体外参股方式，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，后续相关标的达到上市公司利润与规范化要求后，将适时推动注入上市公司体内；未来几年，公司也将围绕上述区域深化眼科，提升市场规模。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，持续提升屈视光收入。感谢您的关注。

4. 贵公司十四五期间的重大战略目标是什么

答：尊敬的投资者，您好！未来三年，公司将坚定既定战略，一方面，加快辅助产业整合；另一方面，集中资源加大、加快对眼科医疗业务的投入与布局：区域战略上，走区域聚焦规模化发展路线，重点布局长三角、京津冀、珠三角、胶东半岛、成渝五大核心城市群，高线城市重点发力，“1+6+N”（一城、六院、N家）模式深耕。病种战略上，未来三年，公司将持续推进“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”的路线，持续推进眼科板块业务结构优化。长期看，公司致力于成为行业最受尊敬的、最具影响力的眼科医疗类机构；通过组织和培养一流眼科人才，使医、教、研、服的有机结合，为全社会提供高品质的医疗服务，提升社会的眼健康水平。感谢您的关注。

5. 您好，基于 AI 行业的发展，公司是否有计划接入 chatgpt 来服务患者？ai 行业的发展是否可以提升公司的投入产出比？是否可以降本增效？

答：尊敬的投资者，您好！目前，公司正对积极对 chatgpt 相关技术进行深入考察与研究，并逐步推动 chatgpt 相关技术与公司眼科医疗服务的结合，推动眼科服务模式的数字化升级，助力医院智慧化发展，提升公司运营效率。感谢您的关注！

6. 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：尊敬的投资者，您好，2023 年一季度公司经营业绩全面恢复，尤其是眼科板块，从一季度的情况结合 2023 年的预算来看，全年的眼科板块的净利率预计恢复到 6%-8%。谢谢！

7. 公司战略发展方向上，长期中期短期规划是什么？

答：尊敬的投资者，您好！未来三年，公司将坚定既定战略，一方面，加快辅助产业整合；另一方面，集中资源加大、加快对眼科医疗业务的投入与布局：区域战略上，走区域聚焦规模化发展路线，重点布局长三角、京津冀、珠三角、胶东半岛、成渝五大核心城市群，高线城市重点发力，“1+6+N”（一城、

六院、N家)模式深耕。病种战略上,未来三年,公司将持续推进“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”的路线,持续推进眼科板块业务结构优化。长期看,公司致力于成为行业最受尊敬的、最具影响力的眼科医疗类机构;通过组织和培养一流眼科人才,使医、教、研、服的有机结合,为全社会提供高品质的医疗服务,提升社会的眼健康水平。感谢您的关注。

8. 你好,集团公司网页长达三年未能更新,是公司不重视这个展示窗口还是其他什么原因?

答:尊敬的投资者,您好!公司目前核心业务眼科医疗业务网址为 [www.xsjyk.com](http://www.xsjyk.com),公司相关动态在上述网站保持更新。此外,公司会根据具体情况,将相关内容在微信公众号上选择发布;公司后续也会加强官网管理,感谢您的关注。

9. 公司今年的盈利方向是什么?

答:尊敬的投资者,您好!公司2023年的预算为营业收入11亿,归属于母公司的净利润为3600万,公司目前在全力以赴按照预算的目标推进各方面的管理工作!谢谢!

10. 今年公司扭亏措施具体有哪些?

答:尊敬的投资者,您好!2023年,经济社会外部发展环境向好,公司面临新一轮发展、上升的有利时机,公司2023年预算目标收入较2022年增长48%,公司将抓准时机,围绕发展战略,紧盯经营目标,以高质量发展为主旨,主要从以下方面着手促进公司持续稳定健康发展:第一,设立六大事业部,以事业部为抓手,推动全公司范围的资源整合与分配优化,提高资源配置与协同效率;扎实推进基于组织经验沉淀的标准化、流程化建设,强化总部赋能能力,提升各机构的医疗服务质量、提高经营效率;强化品牌与入口建设,保障经营目标落地支撑点充分,落实各病种发展目标;第二,公司将不断完善医疗质量管控体系,保障医疗安全;拓展与供应商的合作,推动诊疗环境与设备升级;不断提升服务水平,更好满足患者多层次、个性化的就诊需求;第三,引进与培养一流屈、视光专家人才;建立健全人才培养体系,实现人才管理入等入级、打通晋升通路;完善各专业学组职能,加强学术科研投入,提升学术交流氛围;同时,公司还将加强企业文化建设,为公司持续、健康、高质量发展奠定坚实基础。感谢您的关注。

11. 销售费用率和管理费用率下降的措施?

答:尊敬的投资者,您好!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。

12. 周总好，二季度目前实现扭亏为盈没？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年的预算为营业收入 11 亿，归属于母公司的净利润为 3600 万，公司目前正在全力以赴按照预算的目标推进各方面的管理工作！谢谢！

13. 请问深交所 2022 年问询函会如期回复吗？

答：尊敬的投资者，您好！关于年报问询函公司目前正在积极组织进行回复，请关注公司后续公告，感谢您的关注。

14. 第二季度业绩能不能扭亏，预估可以扭亏嘛？请直接回答是否？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前正在全力以赴按照 2023 年的预算目标推进各方面的管理工作，感谢您对本公司的关注，2023 年半年度的经营情况会在半年度公告中详细披露！谢谢！

15. 周董事长，李总监，两位好！公司现在负债率很高，眼科行业基本在 50% 内，公司的可持续发展受到挑战，特别是一些不可抗力的环境下，如疫情封控等，公司是否有计划将这一指标对经营班子做重点考核？

答：尊敬的投资者，您好！公司会综合发展战略和业务总体经营目标，制定重点考核指标。感谢您的关注。

16. 请问贵公司主要的竞争对手有哪些？

答：尊敬的投资者，您好，公司作为专业的眼科连锁医疗企业，目前正在上海、成都、重庆、郑州、南昌、呼和浩特、济南、青岛、无锡、义乌等 10 个中心城市开设了 14 家专业眼科医院和 2 家眼视光诊所，为全国各地的广大患者提供覆盖眼科全病种的专业性诊疗服务，技术水平及业务规模均处于民营眼科行业中领先地位。主要竞争对手包括同地区民营眼科专科医院和公立医院。感谢您的关注。

17. 请问，公司股价跌跌不休连续下跌，公司基本面是否改变？经营是否正常？是否有重大消息未披露？？

答：尊敬的投资者，您好！公司基本面未出现重大问题，公司致力于不断提高经营水平与经营质量，提升盈利能力，给投资者更好回报。感谢您的关注。

18. 我是光正眼科股友，请董事长介绍目前钢构和能源的状况，以及眼科近两个月的经营效益。谢谢！

答：您好！2023 年一季度，由于公司地处西北，钢结构、能源受季节性的影响仍是亏损的，眼科板块实现盈亏平衡，稍有盈利。从一季度的营业收入情况来看，今年较前两年已经有了较好的恢复态势，公司也在积极努力促进各方面管理的提升，提高公司的经营效益，谢谢！

19. 今年有无收购新医院计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司坚持内生式增长与外延式扩张并举的思路。收购与并购方面，目前公司通过参股方式有一定的标的储备，后续如标的规模与利润水平、规范程度等达到上市公司要求后，公司会适时推动注入上市公司体内。公司持续关注眼科医疗服务优质标的，扩大公司业务布局。感谢您的关注。

20. 董秘好，半年报披露什么时候呢？

答：尊敬的投资者，您好！根据相关法律法规要求，公司将在上半年结束之日起两个月内披露半年度报告，感谢您的关注。

21. 请问第二季度业绩怎么样

答：您好！公司目前正在全力以赴按照 2023 年的预算目标推进各方面的管理工作，感谢您对本公司的关注，2023 年半年度的经营情况会在半年度公告中详细披露！谢谢！

22. 二季度公司经营业绩怎么样

答：您好！公司目前正在全力以赴按照 2023 年的预算目标推进各方面的管理工作，感谢您对本公司的关注，2023 年半年度的经营情况会在半年度公告中详细披露！谢谢！

23. 二季度公司预计能扭亏吗

答：您好！公司目前正在全力以赴按照 2023 年的预算目标推进各方面的管理工作，感谢您对本公司的关注，2023 年半年度的经营情况会在半年度公告中详细披露！谢谢！

24. 李总监，公司的负债率较高，与行业平均水平相差很多，影响可持续发展，公司是否有相应措施和计划以降低负债率？

答：尊敬的投资者，您好！公司资产负债率较高，主要受前期收购少数股东权益所形成，对公司的影响不大，公司也会不断的提高盈利能力，增加所有者权益、逐步剥离相关非主要资产，增加现金流，降低负债以降低资产负债率！谢谢！

25. 预计 2 季度能否扭亏

答：尊敬的投资者，您好！公司目前正在全力以赴按照 2023 年的预算目标推进各方面的管理工作，感谢您对本公司的关注，2023 年半年度的经营情况会在半年度公告中详细披露！谢谢！

26. 公司主要的竞争优势有哪些？

答：您好！公司的竞争优势主要体现在：1. 中心连锁优势，公司眼科医疗专注于大、中型城市，优先布局“北上广深”超一线城市，辐射一线重点城市。2. 医教研平台优势，公司秉承

“学术为重、质量为本、服务为先”的经营理念，对标优秀企业，并结合自身特点，持续推动学术建设。3. 管理体系优势，公司吸收国内外先进的医疗管理经验及运营模式，管理团队精英及医疗服务骨干均具有 10-15 年以上从业经验。同时，公司经营管理体系持续优化，管理效率稳步提升。4. 技术与人才优势，公司具备一支医术精湛、服务质量优质的专业眼科医护人才队伍，已建立屈光、视光（斜弱视与儿童眼病、医学验光配镜）、白内障、眼底病、眼表眼综合五大学组，为患者提供各类眼科疾病的诊断、治疗服务。5. 激励机制优势，公司已建立与发展相适应的、具有竞争力的薪酬体系，并实施了限制性股票激励计划，同时进一步践行公司长效激励机制，创新股权合作模式，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，对公司稳定人才队伍、提高创业积极性和主动性起到了积极的作用。6. 优质服务优势，公司始终将医疗服务质量放在经营发展的首要位置，严格执行国家相关诊疗规范与技术指南要求，不断完善医疗管理体系，狠抓医疗质量管理，近年来，公司已汇编完成《眼科疾病诊疗规范及流程》《医院各项规章制度（医教版）》《最新眼科疾病临床诊治指南与专家共识汇总手册》，持续规范诊疗行为，大力加强医护培训，不断提高医疗服务水平，提升患者就医感受和满意度。感谢您的关注。

27. 2023 年公司经营计划具体是怎么安排的

答：尊敬的投资者，您好！2023 年，经济社会外部环境向好，公司面临新一轮发展、上升的有利时机，公司 2023 年预算目标收入较 2022 年增长 48%，公司将抓准时机，围绕发展战略，紧盯经营目标，以高质量发展为主旨，主要从以下方面着手促进公司持续稳定健康发展：第一，设立六大事业部，以事业部为抓手，推动全公司范围的资源整合与分配优化，提高资源配置与协同效率；扎实推进基于组织经验沉淀的标准化、流程化建设，强化总部赋能能力，提升各机构的医疗服务质量、提高经营效率；强化品牌与入口建设，保障经营目标落地支撑点充分，落实各病种发展目标；第二，公司将不断完善医疗质量管控体系，保障医疗安全；拓展与供应商的合作，推动诊疗环境与设备升级；不断提升服务水平，更好满足患者多层次、个性化的就诊需求；第三，引进与培养一流屈、视光专家人才；建立健全人才培养体系，实现人才管理入等入级、打通晋升通路；完善各专业学组职能，加强学术科研投入，提升学术交流氛围；同时，公司还将加强企业文化建设，为公司持续、健康、高质量发展奠定坚实基础。感谢您的关注。

28. 请问贵公司今年能扭亏为盈吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年的预算为营业收入 11 亿，归属于母公司的净利润为 3600 万，公司目前正在全力以赴

按照预算的目标推进各方面的管理工作！谢谢！

29. 请董事长介绍钢构和能源现在的状况和眼科近两个月的经营效益。谢谢！

答：您好！2023 年一季度，由于公司地处西北，钢结构、能源受季节性的影响仍是亏损的，眼科板块实现盈亏平衡，稍有盈利。从一季度的营业收入情况来看，今年较前两年已经有了较好的恢复态势，公司也在积极努力促进各方面管理的提升，提高公司的经营效益，谢谢！

30. 未来还有收购眼科医院的计划吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司坚持内生式增长与外延式扩张并举的思路。收购与并购方面，目前，公司通过参股方式有一定的标的储备，后续，标的规模与利润水平、规范程度等达到上市公司要求后，公司会适时推动注入上市公司体内。公司持续关注眼科医疗服务优质标的，扩大公司业务布局。感谢您的关注。

31. 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：尊敬的投资者，您好！公司坚持内生式增长与外延式扩张并举的思路。美尔目为北京地区民营眼科龙头公司之一，具备规模与品牌优势，北京美尔目集团利润水平、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。感谢您的关注。

32. 请问贵公司当前行业地位如何？将如何不断提升？

答：尊敬的投资者，您好！公司在战略层面重点布局长三角、京津冀、珠三角、胶东半岛、成渝五大核心城市群，经过多年的深耕与发展，已在全国多地设立了业务范围辐射当地及周边区域的区域性眼科医院，在技术、服务、品牌、规模、人才、科研、管理等方面形成了较强的核心竞争力，并以优质的服务水平在广大患者心目中树立了良好的口碑，公司已有越来越多的医院在门诊量、手术量、营业收入等方面逐步占据当地最大市场份额，在部分地区形成龙头优势，逐步成为在全国民营眼科医院中处于领先地位的全国性眼科连锁机构。

未来公司将主要从以下几方面提升公司的竞争力：1. 坚定落实战略规划目标；2. 组建六大事业部，强化总部赋能，提升经营管理质量与效率；3. 完善医疗质量管控体系，不断提升医疗质量管理水平；4. 加强学术科研投入，提升学术交流氛围；5. 大力引进人才，完善人才培养体系；6. 扩大现代化管理手段应用，推进数字化医院建设；7. 投身社会公益，践行社会责任。具体内容详见公司 2022 年年度报告。

感谢您的关注。



	<p>33. 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？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！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。感谢您的关注。</p> <p>34. 目前经营的比较好的眼科医院有哪些，体量有多大？</p> <p>答：您好！光正眼科目前经营比较好的医院主要集中在上海片区，单体医院年营业额在 1.5-3 亿元，山东片区、无锡、呼和、成渝等地，各地医院规模不同，相应的营业额、盈利能力也会有所不同。谢谢！</p>
日期	2023 年 6 月 16 日