

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：2023-005

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他（<u>申万宏源、华安证券、海通证券、中信建投、东北证券、西南证券为公司举办的电话会</u>）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>申万宏源研究所 张静含、余玉君、陈田甜；海通证券 梁广楷、陈铭、Cindy；中信建投 贺菊颖、王在存、吴严；华安证券 熊骥溟、陈珈蔚；东北证券 刘宇腾、叶菁、古翰羲；西南证券 王钰畅；华西医药 高瑛桥、程仲瑶；华泰证券 杨昌源、高鹏；兴业证券 王佳慧；信达证券 阮帅；中信医药 沈睦钧；野村证券 朱小溪、孔令岩；太平洋证券 任欣平、谭紫媚；上海证券 徐昕；国泰君安 赵峻峰；国联证券 安柯；国金证券 徐雨涵、王奔奔；国海证券 李明；广发证券 王少喆；民生证券 宋作为；开源证券 古意涵、蔡明子；东吴医药 冉胜男；东方证券 王树娟；中金公司 李千翊、张一弛；天风证券 李慧瑶；华创医药 王宏雨；广发证券 刘新玮；光大证券 吴佳青；东吴医药 苏丰；珠海坚果私募基金管理中心（有限合伙） 姚铁睿；东方红 邹秉昂；中信保诚资产管理有限额公司 金炜；中融基金 杜伟；中加基金 温燕；中国健康产业基金 冯丹琼；娄英奇；银河基金管理有限公司 余修文；聂丽遒；银河基金 方伟；信达澳亚基金管理有限公司 马绮雯；新华基金 潮礼君；西藏源乘投资管理有限公司 刘江波；太平资产管理有限公司 窦萍华；深圳昭图投资管理有限公司 赵小小；申万宏源证券资产管理部 王子欣、李菁；上海楹联投资 应振洲；上海新泉投资 庞道满；上海峰境私募基金管理有限公司 陈启明；上海东方证券资产管理有限公司 邹秉昂；上海东方证券资产管理有限公司 周涛；邵锐；青骊投资管理（上海）有限公司 罗晓梅；浦银安盛 刘诗瑶；宁银理财有限责任公司 郑桐；明亚基金 郑丽；润数数；汇丰晋信 刘哲华；汇百川基金 武博文；华夏财富创新投资管理有限公司 刘春胜；华西证券（自营） 江婧；华宝基金 齐震；思云；红塔证券资管 俞海海；杭州博海泽华投资管理有限公司 朱令群；广州市航长投资管理有限公司 梁颖茵；创金合信 皮劲松；宝盈基金管理有限公司 姚艺；CPPIB LilianPoon。</p>

	申万菱信 杨扬、姚宏福；华宝基金 张金涛、薄玉、魏扬帆；博时基金 柴文超。
时间	2023年8月28日（星期一） 15:30-16:30 2023年8月29日（星期二）
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；副总经理周荷莲女士；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 2023 年上半年整体经营情况</p> <p>各位投资者好，首先介绍一下公司 2023 年上半年的基本情况以及公司的发展战略。</p> <p>2023 年上半年，公司收入 5.46 亿元、同比增长 60%，其中眼科板块收入 4.14 亿、同比增长 73%。净利润 517 万元、同比减亏 6885 万元，其中眼科板块净利润 1975 万元、同比减亏 7181 万元。医疗业务毛利率水平提升，其中白内障毛利率 47.82%、同比提升 19pp，屈光毛利率 45.61%、同比提升 10.9pp。</p> <p>白内障方面，2023 年上半年收入 1.52 亿元、同比增长 159%，中高端晶体手术量占比 77%，较 2021 年水平（50%）明显提升；</p> <p>屈光方面，2023 年上半年，屈光收入占眼科比例达 40%；而收购前，新视界眼科白内障占比达 60-70%，屈光只有 25%左右；这是光正收购新视界以来重要业务转型举措之一——通过以上海为中心的长三角片区为试点，推动业务结构调整，从白内障独大，转变为“以白内障和眼底病为基础，大力发展屈视光消费眼科”的思路。经过近几年的努力，成果逐步显现。以中兴医院为例，刚收购时屈光占比只有百分之十几，而现在屈光已是第一大病种，看起来是一个数字，背后是经营层面上很多的努力。</p> <p>2023 年上半年的主要经营举措：</p> <p>1、2023 年，公司组建落地了六大事业部的管理机制，通过事业部推动各学科健康高效发展，以刚提到的屈光为例，目前，屈光事业部正把上海片区病种结构转型的成功经验，在外地院区进行复制推广——一方面，通过标准化流程化建设为其赋能，另一方面，事业部还会深入各院区现场进行业务指导，手把手帮助他们完善学科建设。</p> <p>2、医疗质量把控与学科学术建设。医疗质量建设方面，上半年，公司进一步完善医疗质量与医疗安全相关制度，通过制度建设、检查督导、评审评议、培训指导等多种方式，落实提高医疗安全及医疗质量水平；公司引入强生眼力健旗下全球首款跃无级人工晶状体，在上海新视界眼科医院完成国内首批植入；继续推进“智臻飞秒 ICL 手术”应用，通过飞秒激光技术与 ICL 晶体植入手术的融合不断提升患者体验。</p>

学术建设与对外合作方面，今年 3 月，光正眼科与复旦大学附属眼耳鼻喉科医院成立眼健康实验室，深化“产学研”一体化建设；5 月，与江南大学达成战略合作，助力江南大学医学院就“眼科疾病的生物标志物及应用领域”展开相关科研项目，共建江南大学新视界眼科研究中心（眼科临床大数据中心、临床交流平台）；主办“2023 年屈光性手术新进展研讨会”，组织国内眼科学知名专家就屈光手术的新理念、新技术等开展学术交流；同时，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”（累计已超 49 期）；此外，公司连续多年主办全国眼科浦江论坛、疑难眼病学术沙龙研讨等活动，为全国眼科同道提供学术建设和交流平台，树立行业学术标杆，打造具有全国影响力的学术高地。

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。

3、推进数字化医院建设，加强扩大现代化管理手段应用，今年以来，公司扩大了 PACS 系统的应用，新增 2 家机构上线；提升 SCRM 系统使用率，并纳入考核；与阿里合作，推进人工智能 GPT 在经营管理中的应用，目前已有项目落地；与百度合作数字人项目等。

二、董事长周永麟先生介绍总体情况

首先感谢各位投资者和分析师朋友参会！感谢大家的支持。今年以来，外部环境修复，眼科市场需求有所向好，在此背景下，公司充分发挥市品牌与服务优势，加速业务修复，眼科医疗服务业务收入实现了较为明显的增长。

总体上看，公司上半年实现收入 5.46 亿，同比增长 60%；其中眼科板块收入 4.14 亿，同比增长 73%。利润侧，公司上半年实现了扭亏为盈，同比减亏了 6885 万。总体来看，业务得到了恢复。接下来，公司会进一步提升经营管理效率，实现更高的利润水平，回馈投资者。

此外，今年上半年，公司进行了股权回购，回购股份主要用于未来将作为股权激励，吸引核心人才；同时，公司与半年报同步发布了股权激励计划，公司计划向 289 位董事、高管、中层及核心骨干员工授予 919.99 万股限制性股票数量，以提升员工的积极性和创造性，加强团队凝聚力。另一方面，过去公司与市场交流较少，但今年以来，公司加强了对外沟通，积极进行投资者引导，后续，也希望各位分析师、投资者能够持续关注光正；我们将在“成为行业最受尊敬、最具影响力的眼科医疗机构”的愿景指引下持续努力，努力给患者、给投资人以最佳回报。谢谢大家的支持。

三、问答环节

1. 2023 年上半年上海几家眼科医院和省外几家主要医院的发展情况？

答：今年上半年，上海几家医院营收同比增长 149%，中山医院和中兴医院两个院区 KPI 数据提升明显。目前上海布局的三家医院和三家诊所经营与成长情况符合预期。省外医院去年同期没有受到影响，但山东片区依然有 30%以上增长。

2. 目前大家对消费升级/降级讨论较多，请问公司 7、8 月屈光、视光、白内障增长情况如何？

答：暑期是屈视光旺季，暑假前，公司对屈视光业务做了较充分的准备，因此 6、7 月比较理想，在预期进度内；白内障在暑期并非高峰期，7、8 月数据略逊色于二季度，但同比增速仍较高（暑期天气较热，白内障手术可以择期，一般来讲在炎热的暑期时段环比会有一些下滑）。

3. 眼科消费医疗在不同线城市（一二三四线城市）的增速区别明显吗？不同价位项目的用户选择倾向是否有变化？

答：公司医院主要布局在一线城市或省会城市，没有过度下沉，从集团内部看，没有见到明显差异。今年考验比较大的是屈光，一是因为消费略显乏力，过去患者更关心手术安全性，今年暑期关注价格的用户越来越多；二是更多公立医院引进屈光设备、新医院开业较多，稀释了一部分市场份额。其他病种没有感受到在消费降级上有很大变化。

4. 公司美尔目后续是否会并表或加大股权投资预期？

答：美尔目是北京民营做得最大的品牌之一，公司目前参股美尔目，后续会适时把美尔目 6 家医院中经营质地、利润水平比较好的医院优先纳入上市公司体系。

5. 后续屈光视光在省内省外占比预期？

答：上海省内屈视光业务占比已较高；省外也一直在推动屈视光收入的提升，以山东片区为例，过去山东片区营收 80%甚至 90%靠白内障或眼底眼表业务，这三年不断优化收入结构，消费医疗占比从百分之十几提高到 30-40%以上。江西等地也类似。重点布局的区域如长三角、成渝都在按照消费医疗收入占比 60%的战略推进。

6. 病种结构转型的挑战以及应对措施？

答：消费医疗的打法与白内障不同，公司病种业务转型不仅要内部共识培训，还要搭建消费医疗团队。目前，公司以事业部为抓手推进转型，事业部会深入各院区现场进行业务指导，片区总进行协助，公司也会有专家的委员会，协助机构完成人才梯队建设。

7. 长期来看细分业务占比的目标？

答：有目标，我们会根据不同医院的禀赋，去设计最适合

它的病种结构目标。例如，青岛院区白内障业务基础好，那它的特色肯定要保留，同时，再帮助它把营业额做大，这个过程中，白内障优势特点保留，因此白内障收入会持续占一定的比重，屈视光做得好，收入占比达到40%以上，是可以的；成渝片区消费医疗市场更好，屈视光提升目标就更高。

8. 公司此轮股权激励的特点，业绩考核目标？

答：此轮股权激励，重点向一线核心医生与客服/入口人员倾斜。授予价格为3.30元/股，行权条件为2023-2025年的营收较之2022年营收分别增长30%、50%和72%。

9. 未来三年的业绩指引？

答：行业增速15%-20%，公司预计和行业保持同等增速。

10. 未来扩张是自有还是收并购？盈亏平衡周期？

答：扩张将采取“内生式增长+外延并购”模式。首先，上市公司体内会新建医院，如，今年新建了崇明院区，东区医院也是2021年底迁址新建并开业的，21年底开业，2022年即达到5000万左右营收规模，今年上半年收入则达到了4500万左右，目前努力目标是年内破亿；内生扩张主要是核心城市的一城多院模式与重点城市的一城二院模式。并购方面已经储备了北京美尔目和苏州眼耳鼻喉医等医院标的。

11. 2023年上半年上海地区以外的医院的净利率？

答：上海地区以外的医院有10家左右，每家规模和发展阶段不一样，部分盈利，部分尚亏损。

12. 未来两三年或三五年上海地区以外医院的利润贡献预期？未来2-3年净利率提升目标？

答：公司认为单体医院的合理毛利率水平是12%左右。公司医院处于不同发展周期，病种结构也不一样，利润率水平也有一定的差异。未来2-3年净利率目标是保持和行业水平一致。

13. 未来扩张过程中，屈光、白内障、视光的价格竞争策略如何考虑的？

答：白内障病种属于医保范围，价格根据国家相关政策定价；行业内屈、视光中心在过去两年开设速度很快，竞争难免更加激烈，部分城市价格有波动。但回归本质，价格只是大家选择在哪里做手术的因素之一，机构的背景与实力、手术医生的能力与资历，往往是更关键的要素；公司坚持以医疗服务品质取胜的策略，公司致力于通过医生团队实力、医疗技术水平、产品升级、设备先进性、就诊环境等方面，构建差异化优势。

14. 2023年上半年公司销售费用率16%的原因？未来是否会

进一步上涨？

答：一是因为近几年公司转型做消费医疗，需要投入更多传播费用；二是外部环境影响下，各平台本身宣传费用每年会有一定比例的增长。未来公司策略是做好客户体验，通过口碑来达到更强的影响力与患者来诊、转化，销售费用率预计不会上涨。

15. 2023 年上半年眼科板块净利润将近 2000 万、钢结构板块净利润 372 万元，为什么公司整体净利润只有 500 万元？

答：上市公司总部有管理费用约 1400 万元。

16. 未来能源和钢结构是否会剥离？

答：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，致力于深耕眼科业务，会进一步逐步剥离非医业务。

17. 目前上海有 3 家诊所刚开业，盈利状况如何？

答：第一家诊所 2021 年开业，目前已经实现盈利；还有两家诊所今年刚开业（一家年初开业、一家上月开业），目前来看流量明显，预计未来两年能够自负盈亏。

18. 上海之外的地区是否有门诊开设规划？

答：有的，公司除了一城多院的形式，还有一城两院加诊所等的模式。

19. 公司未来的扩张举措？整体战略与发展规划？

答：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，致力于深耕眼科业务，逐步剥离非医业务（自转型以来，公司已剥离钢结构与能源资产 10 亿以上，反哺主业），眼科业务占比持续提升。

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、成渝五大城市圈，在核心城市，推进一城多院模式，并通过视光诊所群强化布局，实现区域深耕。第二，公司坚持内生式发展与外延式并购并举的路线，目前，公司体外通过参股方式布局有美尔目眼科（北京民营眼科规模最大之一）、苏州眼耳鼻喉科医院（一家有 30 多年历史、在苏州口碑沉淀深厚、认知度很高的医院，主要依靠自然来诊，常态情况下单体医院收入规模可达 7000-8000 万人民币，今年恢复情况更好）、安徽沃瑞等优质标的，公司将基于上述公司规范性程度与经营情况，适时推进注入上市公司体内。公司初步规划是三年时间，体内医院规模扩张到 30 家左右。

除了医院数量扩张外，体内现有医院，也会努力做大规模，川渝片区市场本身空间大，每家均有过亿基础，公司正将上

	<p>海一城四院和无锡院区转型成功的经验，复制到成渝和胶东搬到片区，1~2年的时间，其规模会有明显增长。胶东半岛片区，目前主要以白内障病种为主，未来公司会把它的消费医疗短板补齐，其营收和盈利能力预计会有明显增长。崇明院区，定位不仅仅是覆盖整个崇明岛，江苏的跨海大桥在崇明，我们希望能够通过崇宁进一步带动吸引整个江苏省的患者，目前我们也是崇明岛上唯一一家专业眼科医院。</p>
附件清单	无
日期	2023年8月28日、2023年8月29日