

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：2023-006

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称	申万宏源 陈田甜、李敏杰、张杨珩；太平基金 刘金 胡宏亮；工银瑞信 王斯佳；易方达 余欣鑫；北京信托 吴洋；翰潭投资 刘虎；鑫福越资产 张勇；中国人保资产管理有限公司 周亮；中航信托股份有限公司 戴佳敏；广发证券 方程嫣 王少喆
时间	2023年8月30日（星期三） 2023年8月31日（星期四）
地点	上海（基金公司 策略会现场）
上市公司接待人员姓名	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概况与2023年上半年经营情况</p> <p>公司是一家全国型的眼科医疗服务机构，目前上市公司体内有14家眼科医院和3家诊所，分布在上海、无锡、成都、重庆、青岛、济南、义乌等一线新一线或省会城市，随着公司的发展，越来越多的医院在营收规模、门诊和手术量等方面逐步占据当地最大市场份额，其中，上海是公司具有明显优势的市场；中山医院、中兴医院，常态情况下，收入规模在2亿人民币左右，东区医院，2021年四季度开始营业，在去年特殊环境下，收入已达到5000万，今年努力目标是年内破亿。此外，上市公司体外，储备有美尔目眼科、苏州眼耳鼻喉科医院、安徽沃瑞等参股标的。</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</p>

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。

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；

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。

2023 年上半年，2 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；此外，上半年，公司在医疗质量与学科学术建设、对外合作、数字化医院建设方面，实现了进一步推进与重点项目落地。

二、问答环节

1. 上半年白内障业绩增速较快，主要原因是？预计今年下半年、未来几年白内障增速如何？

答：今年上半年公司白内障业务收入同比提升 159%，一方面，是去年特殊环境，老年人外出更加保守，导致白内障需求受到压缩，部分需求在今年集中释放，另一方面，公司白内障业务在核心区域具备口碑与服务优势，医疗基础扎实，带来了明显的经营成果。下半年 9-10 月份天气转凉，老年人外部接受手术的意愿更强，预计将有较好业务表现。

中国 60 岁以上老年人白内障患病率很好，同时，每百万人白内障手术量较欧美国家仍有较大差距，因此，白内障市场仍有较好增长潜力，预计未来 2 年，行业增幅将维持在 15-20%。

2. 公司屈光业务平均单价较去年同期有何变化？ICL 手术量占比变化趋势？

答：公司上半年屈光业务整体客单价较去年有所提升。ICL 占比大概在 25%左右，较去年同期提升了 4pct。

3. 公司白内障与屈光业务毛利提升的主要原因是？今年白内障客单价相对于去年同期有何变化？

答：今年上半年，公司白内障毛利率 47.82%、同比提升 19pp，屈光毛利率 45.61%、同比提升 10.9pp。主要原因是上述病种收

入规模较去年同期明显提升，相关医生成本、设备折旧等成本被摊薄。同时，公司白内障业务中高端晶体占比较高，也对毛利率水平带来了正向影响。白内障客单价较去年有所提升。

4. 除上海外，长三角片区其他医院的发展情况如何？

答：公司在无锡、义务有医院布局。经营表现较上，无锡医院收入规模在收购前全年只有不到 1700 万，目前，同比收入规模已基本为收购前的 3 倍，随着业务规模的扩张，医院在当地的口碑与品牌优势得到沉淀与释放，上半年，无锡院区还同江南大学达成战略合作，共建眼科临床大数据中心等。未来公司计划在无锡开展一城两院发展模式。义乌医院规模尚小，仍处于培育期。

5. 医生除了从公立医院引进，是否会内部培养？

答：会。公司与多家高校建立了稳定合作关系——公司作为实习基地辅助学校进行人才培养，过程中，对部分优秀学生进行毕业后的留用，补充新鲜血液。公司会为相关学生提供带教老师，并基于业务条线量身定制培训计划，实现内部人才梯队建设。今年上半年，公司新增与成都中医药大学的战略合作，进一步补充了优秀眼科专业毕业生来源。

6. 8 月屈光旺季，市场表现如何？

答：7 月份，公司业务稳健增长，延续了同比提升的态势。根据行业季节性特点，8 月份环比一般会较 7 月略有下行（7-8 月为暑假，选择在暑期首月就诊的患者一般会多下次月）。

7. 最近两年公司大股东是否有减持减持吗？

答：公司未收到大股东减持计划的相关通知，总体上看，大股东认为公司股价处于低位，上半年，经大股东提议、董事会审议通过，公司进行了股票回购；此外，近期公司公布了 2023 年限制性股票激励计划。

8. 股权激励进展怎么样？

答：目前已经发布了草案，相关工作落地中。

9. 公司上半年销售费用情况？

答：公司上半年销售费用率为 16%，比去年同期有所下降。眼科板块销售费用率比整体略高。目前，公司屈光业务通过服务专项提升计划、客服准则、客服公约、口碑传播机制建设等，逐步提高口碑转化与自然来诊比例，有望实现销售费用率的进一步降低。

10. 未来屈光的增长趋势，中长期的目标是怎样？

答：未来整个消费医疗病种占比在 60%以上是公司的理想状

	<p>态。</p> <p>11. 视光业务营收入中，OK 镜占比大概多少？OK 镜与离焦镜的增长趋势如何？</p> <p>答：上半年，公司 OK 镜收入占比在 45-50%之间，OK 镜收入规模同比提升了 40%，离焦镜增长超预期，同比增长超过 OK 镜。</p> <p>12. OK 镜产品主要是什么，进口为主吗？离焦镜也是吗？</p> <p>答：是的，国产和进口都有。</p> <p>13. 行业反馈今年以来存在初次 OK 镜验配下降、由 OK 镜转配离焦镜的现象，是否存在？</p> <p>答：在当前消费环境下，确实有部分客户存在此种现象，但公司主要业务布局在上海等一线、新一线及省会城市，消费者总体消费水平与消费能力较高，因此，上述情况对光正的影响有限。公司上半年 OK 镜收入规模同比增长了 40%，今年 OK 镜占比与去年差距不大。</p> <p>14. 公司屈光毛利率 46%，相对行业头部企业略低，主要原因是？后续措施是？</p> <p>答：公司将近 60%的眼科收入集中在上海，上海专家成本等相对其他区域更高；其次，公司屈光业务处于体量扩张阶段，上游采购成本还需要借助体量扩张实现下降。后续，随着规模的扩大，医护成本稀释、采购成本逐步下降，毛利率有望提升。</p> <p>15. 川渝、山东等地的发展规划如何？目前的主流发展病种有哪些？</p> <p>答：山东片区目前白内障收入占比高，公司正在以事业部为抓手，将上海与无锡区域病种转型的成功经验复制到山东片区，推动其屈光病种建设，实现进一步的规模扩张。川渝屈光为主，将进一步做大消费医疗。</p> <p>16. 今年上半年来看，川渝、郑州、江西、济南，增长怎么样？</p> <p>答：外地片区去年受特殊环境影响较小，整体来看有 15%以上的同比增长。</p> <p>17. 目前，公司对美尔目的参股比例是？有收购更多权益的意愿吗？美尔目收入与利润情况如何？</p> <p>答：公司对美尔目参股比例在 8%左右，常态情况下，美尔目收入规模在 3-4 亿人民币，部分医院盈利，部分医院尚亏损。后续，公司会适时把美尔目 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。</p>
--	---

	<p>18. 目前, 公司对苏州眼耳鼻喉可医院的参股比例是? 是会早于美尔目纳入上市公司体系吗? 答: 公司对苏州眼耳鼻喉科医院的参股比例在 7%左右。纳入上市公司体系的节奏与美尔目会基本保持一致。</p> <p>19. 钢构和能源目前是保持平衡, 还是剥离? 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, 后续计划逐步剥离。</p> <p>20. 光正旗下中山、中兴两个院区业务侧净利润均超 10%, 明显高于同区域部分同行, 什么原因? 答: 这与中山、中兴在上海地区 10-20 年的品牌深耕有关, 医疗是信任成本很高的行业, 中山医院在上海有近 20 年的品牌沉淀, 群众基础好, 口碑转化占比较高, 收入体量较大, 净利率水平较高。</p> <p>21. 白内障是否有跟公益组织共建, 开展公益性筛查、宣讲等活动? 答: 公司积极承担社会责任, 投身公益实践。这两天, 公司就在开展西藏公益行活动, 为西藏地区学生、老年人、西部计划志愿者开展公益筛查筛查和眼健康科普。</p> <p>22. 请问公司参股美尔目的历史背景是? 答: 公司坚持内生式发展与外延式并购并举的发展思路, 落实“区域聚焦规模化发展”策略, 重点布局长三角、京津冀等区域的品质眼科, 美尔目作为北京地区最大的民营眼科医院之一, 具有深厚、悠久的历史沉淀和良好的品牌形象, 符合企业的标的画像, 因此公司对其进行了相关投资。</p> <p>23. 未来三五年机构数量扩张规划是? 目前参股的公司都会纳入上市公司体系内吗? 答: 公司初步规划是三年时间, 体内医院规模扩张到 30 家左右。后续会适时把苏州眼耳鼻喉科医院及美尔目 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会。</p> <p>24. 今年业绩预算如何? 答: 根据公司年报, 2023 年度, 公司预算收入为 113,887.08 万元, 净利润 3,855.63 万元。</p> <p>25. 公司未来三年的收入体量会达到什么水平? 答: 行业增速在 15-20%左右, 公司坚持长期稳健发展, 收入增长预计保持与行业同等增速。</p> <p>26. 企业发布的股权激励方案中, 明后年增长在 15%, 制定</p>
--	---

	<p>该考核目标的依据是？</p> <p>答：目标制定时，公司主要考虑了业内友商过去几年实际的平均增长率水平，同时，根据专业咨询顾问意见，股权激励考核目标制定一般会倾向保守（如果后续体外公司并入上市公司体系能如期进行，公司实际增长率可能高于上述考核目标值）。</p> <p>27. 公司视光业务后续发展目标与发展策略是？</p> <p>答：目前视光收入占眼科业务的比例在 10%左右，后续计划提升至 15-20%。业务布局上，公司目前按照“一城多院+视光诊所群”的模式进行发展，通过视光诊所模式，扩展视光布点密度；产品方面，公司为青少年提供全生命周期近视防控解决方案，建档、防控、定期复查；入口策略上，今年以来，公司进一步完善相关团队，大力拓展校筛渠道。</p> <p>28. 对于未来来说，眼科公司竞争的关键因素在什么地方？从公司内部来说呢，主要竞争策略是？</p> <p>答：屈视光病种方面，知识型消费者越来越成为主力人群，他们会从医生、设备、口碑、院内环境及服务等各方面进行系统性、综合对比，最终选择就诊医院；其次，机构综合实力、背景、品牌影响力，也是患者选择考量的重要因素。公司在上海等区域深耕超过 20 年，品牌影响与认知度、机构综合实力得到了患者的认可与信赖。整体上看，公司坚持以医疗服务品质取胜的策略，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。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 8 月 30 日、2023 年 8 月 31 日</p>