

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：2024-001

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 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（华安证券组织的投资者交流电话会）
参与单位名称	华安证券 陈珈蔚；恒生前海基金 鲁娜；广发自营 熊伟；中信建投自营 刘岚；煜德投资 蔡建军；上海泾溪投资管理合伙企业 吴克文；华宝基金 易镜明；中天国富证券 关雪莹；中航基金 王子瑞；金鹰基金管理有限公司 梁梓颖；亚洲红马 李伟；民生加银 柳世庆、刘霄汉；广州玄甲私募基金管理有限公司 林佳义；金信 谭智汭；浦银安盛基金 龚剑成；易方达 梁裕宁；国金基金 程子旭；中信资管 郭羽；申万菱信 姚宏福；广州玄甲私募基金管理有限公司 李大志；金信基金 程可；华安基金 王春；明亚保险 边悠；北京和聚投资 邱颖；深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前；浙商自营 安福廷；中意资产权益投资 臧怡；博衍基金 熊文说；大家资产 钱怡；平安养老 李志磊；上海泽茂私募管理有限公司 童泽欣；约印资本 黄祖晟；申万宏源 陈甜甜、李思源、陈小天；山证国际资产 章海默；光大保德信基金 林晓枫；交银施罗德 朱亦宁
时间	2024年3月4日（星期一）
地点	上海
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>1、请介绍一下公司2023年及近期发展情况</p> <p>回答：从业绩表现看，公司2023年营业收入在10.6-10.7亿之间，比上年同期增长了38%-41%，主要是2023年国内经济总体修复，公司抓住消费需求复苏、患者对眼健康需求增加的机遇，扎实推进学科建设、不断提高医疗服务水平与服务质量，强化品牌，带来了业绩的快速修复。特别是白内障、眼底病等病种，过去年份累计的需求在2023年相对集中释放，而白内障为公司优势病种，医疗质量、服务口碑、会员沉淀方面的深厚积累带来了相应业务的快速增长，白内障的增长还带动了眼</p>

底病等相关病种的发展。此外，随着消费的修复，公司屈视光业务在 2023 年也实现了较大幅度的同比增长。

2023 年，公司进一步深化了长三角市场布局，新视界瞳亮眼科医院正式开业，该医院位于上海市崇明区，是岛上唯一一家专业眼科医院，后续，瞳亮眼科一方面深耕崇明岛、扎根岛内、服务岛内市民，另一方面，江苏的跨海大桥在崇明，公司将通过崇明医院进一步带动吸引整个江苏省患者。此外，公司目前按照“一城多院+视光诊所群”模式发展，通过视光诊所扩展视光布点密度，深入服务周边居民。2023 年，明悦、明澈眼科门诊相继开业。截止目前，公司在上海已形成了“一城四院三诊所”布局。

此外，公司在持续推进病结构转型，收购前，新视界屈视光收入仅占比仅 30%左右，收购后，公司推动业务结构调整，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，近两年来，屈视光收入占比已经提高到了 50%左右。

2023 年，公司还积极投入学术与公益建设，提升医疗服务质量，报告期内，公司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；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）；成功举办全国眼科浦江论坛；此外，公司多名医生依托相关项目在国际、国家级、省级期刊进行学术论文发表、获得国际级专利，多篇论文被 SCI 期刊收录。

2、2023 年公司眼科收入占比情况如何？未来趋势如何？

回答：2022 年，公司眼科收入占比已达 73%左右，2023 年，眼科业务同比增速显著提升，规模提高，占营收的比重进一步提升。2024 年，公司将尽可能加速非医业务的剥离，目相关事项在推进中，但暂未达到可披露标准，达到后将在法定信息披露渠道进行信息披露。

3、公司白内障业务品牌认知度高、具备优势，接下来几年，对白内障业务的定位与发展策略是什么？公司怎么看白内障、屈光、视光三大业务板块在公司的角色与地位？

回答：总体上来说，公司坚持以白内障眼底病为基础、以屈视光为龙头，以眼表眼整形为突破方向的病种战略。

白内障方面：白内障是一种发病率与年龄高度相关的疾病（60 岁以上人群白内障发病率高达 80%），随着我国人口老龄化趋势的加剧，相关诊疗需求提升。此外，随着人均收入的增加、生活水平的提升以及公众眼健康意识的提高，老年人对视

觉质量的要求在持续增强，高端白内障手术需求提升。综上，公司持续看好白内障业务发展，以白内障与眼底病为根据地型业务，发挥现有优势，不断提升其业务规模与体量。

策略层面，2024 年，公司将顺应患者对视觉质量和生活质量要求提高的趋势，重点推广飞秒白内障、屈光性白内障（高端晶体转化）等高端晶体与术式，从单纯的复明性白内障手术转型升级至高端的屈光性白内障手术，满足中老年患者对于高品质视觉质量的需求。

屈视光方面：我国是全球近视发病率最高的国家，近年来，随着电子产品的普及及使用时长持续提升，近视发病进一步呈现低龄化趋势。庞大的患者基数以及对眼健康重视程度的不断提高，使得屈光、视光市场以高于白内障业务的更高增速增长。从定位上来看，屈视光会是未来几年公司收入增长的最主要来源，为公司大力发展的龙头业务。

4、屈光价格战您怎么看？公司屈光业务客单价如何？屈视光业务发展策略是？

回答：自去年以来，由于消费降级影响，从行业角度看，屈光手术部分城市确有降价。但新视界属于价格守的较好的品牌，总体上看，2023 年，公司屈光手术均价较 2022 年有所上升。我们认为，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，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、就诊环境打造等方面，构建差异化优势。以产品建设为例，2024 年，公司将顺应患者对清晰视觉要求不断提升的趋势，打造并推广精准术式，构建产品侧差异化竞争力。

5、能否总体介绍一下公司上海和北京医院的情况？未来医院的布局计划，是否会继续收购？

回答：目前，公司在上海拥有 4 家医院和 3 家门诊。其中，中山医院（上海新视界眼科医院）是历史最长的医院，有 20 年品牌沉淀，它是公司的学术中心，更是新视界 20 年在上海的品牌沉淀，无论是严肃医疗，还是消费医疗，各个病种建设都非常完善。中兴医院，位于上海火车站北广场，院长是廉井财教授，廉院长之前是瑞金医院的眼科主任，是一位博导。在中兴医院，有一支以廉井财院长为核心、兼具学术和网络影响的专家队伍，全网拥有超过 200 万粉丝基础，因此中兴医院主打专家品牌效应，主打屈光（屈光收入占比较高）；同时，我们把中兴医院也做成了疑难病会诊中心，因为它地处火车站，独特的地理位置，可以让我们立足上海，辐射长三角，覆盖江苏、浙江，所以，这家也是我们打造的是疑难眼病的高地。而东区医院，定位则是打造品质医疗中心，通过环境、装修、设备、专

	<p>家、服务规范性各个层面体现医疗品质。崇明医院是建设的第四家医院，位于崇明 CBD 最繁华的地段，主要面对“一老一小”，主攻白内障与视光病种。四家医院差异化定位，各有多长；品牌层面，公司有统一的品牌中心，品牌输出时各有侧重。</p> <p>北京美尔目旗下目前在北京有 5 家医院，但并未在上市公司体内（上市公司参股），美尔目开展包括近视眼矫正、屈光手术、白内障、老花眼、青光眼、眼底病、眼外伤在内的 15 大类业务，是北京地区品牌沉淀最为深厚、布局最为完善、规模最大的眼科专科医院之一。以美尔目总院为例，其位于复兴路（长安街），是长安街沿线唯一一家民营眼科专科医院，属于稀缺性区位，且医院专家众多，仅 2000 多平医院可做到 1.2 亿左右营收规模。</p> <p>医院收购方面，公司首先考虑体外参股或孵化医院的培育，上述医院达到上市对规范性和盈利能力要求后，会逐步注入上市公司体内。对于其他重点城市，公司会综合考虑自建/收购两种方式下的成本与效益情况，视情况选择具体布局方式。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 3 月 4 日