

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：2024-003

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他（电话会议）   |
| 参与单位名称及人员姓名   | 中信证券、泰康资管、中信资管、相聚资本反路演交流会议  |
| 时间            | 2024年9月9日   |
| 地点            | 各机构会议室  |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事会秘书：周晋峰<br>证券事务代表：孙琦<br>投资者关系：郑佳敏   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>主要交流内容如下：</p> <p><b>1、如何看待人口老龄化对于白内障业务的影响？</b></p> <p>答：老龄化进程加快及健康意识不断提升等多重因素带动白内障市场需求增加。我国白内障患者基数大，但渗透率相对较低。“十四五”规划CSR会超过3000，相较于发达国家人仍有差距。随着眼科医学的迅猛发展，越来越多的白内障患者通过白内障手术，重见光明。而且现代白内障手术已不再局限于治疗白内障，对近视、远视、散光、老花眼及青光眼等眼科疾病都有治疗作用，手术适应症越来越广。实际上，随着目前多功能人工晶状体的广泛应用和精准手术技术例如飞秒白内障手术技术的进一步应用，白内障手术已经完全由以前的以复明为目的的过渡了现在的屈光性白内障手术。功能性晶体新材料的出现，不仅能够解决患者“看得见”的问题，还解决了“看得</p> |

清”的问题，患者对于品质生活的需求不断提升，眼保健意识逐渐增强，对于晶体和服务的选择同呈升级趋势。公司预期在上述因素的影响下白内障业务未来市场规模会不断增长。

## **2、公司在拓展省外市场时，核心人员如何安排？**

答：公司采取外派与属地化招聘相结合的方式建设人才梯队，省外机构核心管理岗位均为集团外派，并招纳当地优秀眼科专家加入，同时辽宁何氏医学院眼视光等专业人才为公司视光门店拓展提供人力保障。

## **3、如何看待眼科行业未来发展？业内竞争格局如何？**

答：眼健康问题关乎个人医疗健康及生活品质，人口老龄化与数字化生活习惯的多重因素作用下眼科患病率有所提升，相较其他行业存在一定的刚需性。国内眼科行业作为具备较高准入壁垒的医疗服务行业，发展至今已形成一超多强的市场格局，激烈的市场环境中各眼科服务机构形成各具特色的竞争优势。未来何氏眼科秉承“科技人文”的经营理念，充分利用产业链布局优势，以构建“数字光明城”为战略目标。为患者提供智能化、精准化和个性化的全生命周期眼健康医疗服务。

## **4、晶体集采对于白内障长期而言的影响？**

答：晶体集采虽然使公司的采购成本有所降低，但收入端的价格也会有所下降，短期来看集采压缩相关手术业务的利润空间。但长远来看，集采将会促进行业的优化整合，驱动企业自主创新，提升国产晶体市场占有率，促进白内障手术可及性，对整个行业来看是一个以价换量的过程。

## **5、公司未来扩张的计划？**

答：鉴于目前的经济环境，公司会根据各地不同的情况，稳步扩张。不断加大传统视光细分领域的优势，加快拓展消费医疗市场，提升高毛利业务占比。在保障辽宁省内业务稳定发展的同时，提高省外医院营业收入、利润贡献度。未来拓展的区域集中于京津冀、成渝城市群、珠三角地区。同时，利用产

|                      |   |
|----------------------|---|
|                      | 业优势和资金优势，关注已经形成规模的眼科连锁机构与眼产业链上下游科技型企业的收并购机会，不断提升公司的产业整合能力和服务水平，实现公司的战略布局。 |
| 关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明 | 本次调研活动期间，公司不存在透漏任何未公开重大信息的情形。   |
| 附件清单（如有）             | 无   |
| 日期                   | 2024年9月9日   |