

证券代码：301267

证券简称：华夏眼科

华夏眼科医院集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-015

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他： <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	共计 31 名投资者参与交流，参会人员名单详见附件。
时间	2024 年 10 月 18 日
地点	成都华夏眼科医院（以下简称“成都华夏”）会议室 成都爱迪眼科医院（以下简称“成都爱迪”）会议室
上市公司接待人员姓名	曹乃恩先生 公司董事会秘书 张志勇先生 公司副总经理 辜峥嵘先生 成都华夏执行总经理 张学进先生 成都华夏副院长 张 游女士 成都爱迪总经理 吴 楠先生 成都爱迪运营副院长 周文强先生 成都爱迪党支部书记/总经理助理
投资者关系活动主要内容介绍	1、成都华夏引进屈光新术式以来推广效果如何？ 今年年初以来，我们引进了全球最新的两款屈光新术式，分别是爱尔康全光塑和全飞秒精准 4.0。这两款新术式可以为患者打造更理想的近视矫正方案，助力患者获得个性化、更精准的视觉体验。截至目前，成都市仅有两家眼科医院引进了全光塑设备，成都华夏为其中之一，从推广的效果看还是颇有成效的。相比之下，全飞秒精准 4.0 引进时间相对较短，但目前已经有很多患者咨询了解。

2、成都华夏收入结构如何？屈光手术的不同术式占比如何？

屈光收入在成都华夏收入结构中占比超过一半，白内障收入约占三成，剩余是眼视光及其他综合眼病收入，未来还有较大增长空间。屈光术式结构方面，ICL 占比约 20%，激光类手术占比约 80%。

3、成都地区屈光价格竞争情况如何？

据我们了解，去年竞争高峰时期，市场上出现过较优惠的手术价格。除此之外，成都屈光市场价格整体维持在相对稳定的水平，且各家眼科机构的价格较为接近。成都华夏作为技术高地，拥有良好的市场口碑，随着个性化及全光塑手术量的增加，屈光客单价稳中有升。

4、成都华夏来自成都市以外的患者占比情况如何？

不同病种的外地患者来院情况有所不同，例如眼视光市外患者占比相对较低，屈光业务的市外患者占比约 10%左右，而青光眼等眼病业务的市外患者占比能超过 50%，每年都有很多云贵、西藏等省外地区的患者慕名来院就诊。

5、成都华夏医生流失率如何？

华夏眼科珍惜人才、重视人才，并以“责任、关怀、创新、共赢”为核心价值观，通过企业文化建设、人才激励、人才培养、员工保障、学术建设等方面全方位成就员工，从而实现吸引人才、培养人才、留住人才的目标。包含成都华夏在内的集团旗下所有医院，医生团队都相对较稳定。

6、对于收购方的选择，成都爱迪最终选择加入华夏眼科的原因？

成都爱迪加入华夏眼科集团是双方经过充分论证和调研之后做出的双向选择、双向奔赴。华夏眼科不仅是眼科行业的专家型企业，“做百年眼科老店”、“无论富贵贫穷，都要服务好每个病人，让每个人拥有一双健康明亮的眼睛”的企业文

化也与成都爱迪趋同，文化的契合是收购后能双向赋能并实现“1+1>2”的关键因素。未来，华夏眼科将全力支持成都爱迪更好、更快发展。

7、华夏收购后，成都爱迪在学术、人才、管理、供应链等方面有何变化？

华夏眼科作为大型眼科医疗连锁集团，在学术、人才、管理、供应链等方面可以持续为成都爱迪深度赋能。

学术方面：依托华夏眼科成熟的医教研协同发展体系，成都爱迪在临床诊疗、医学研究和教学培训方面都可以共享集团平台资源，如参与黎晓新总院长主导的每周疑难病例讨论学习会、各类学术研讨会及医疗能力提升培训等，有利于持续提升医务人员的诊疗能力和服务能力。

人才方面：成都爱迪作为三甲医院，拥有多层次多维度的人才，与集团人才库形成互补。比如，各学科优秀人才进入到集团学组专家委员会，开展培训、病案分享、技能提升等。同时，我们也正探讨在科研领域和带教方面的协同，如推荐在职博士就读和联合带教研究生等。

管理方面：集团拥有大量优秀的经营管理人才和管理经验，成都爱迪通过参加集团组织的每月经营分析会、经营管理培训班等，极大提升了经营管理能力。此外，在管理信息化方面，加入集团后，统一使用集团北森人力资源系统、财务 EAS 系统、HMS 系统等各类信息化系统后，成都爱迪在规范化管理和提质增效方面已取得显著提升成效。

供应链方面：加入集团后，依托集团集采的价格优势，成都爱迪的采购成本显著降低。

8、成都爱迪和成都华夏两家医院定位、分工有何不同？是否相互赋能？

成都爱迪和成都华夏都是比较成熟的医院，集团希望保持其各自现有的专科特色和发展目标，同时互补互助，协同发展。

	<p>两家医院都是以华西医院原眼科专家为基础，双方会定期或不定期开展经营管理学习交流、疑难病例会诊研讨等，同时也会组织会诊，共同为病人提供优质眼科医疗服务。此外，我们正在探讨两家医院各项资源的全面整合，进一步增强华夏眼科在成都地区的核心竞争力。</p> <p>9、成都爱迪自身是否有后续扩张规划？</p> <p>目前的规划还是立足于当下的医院主体，计划在现有院区的基础上启用第三栋医疗楼，预计明年上半年3号楼将正式投入使用。同时，借助此次院区的扩张，将重新对整个医院的布局做更科学的规划和调整，以满足日益增长的眼科医疗服务需求，为患者提供更舒适、便捷的医疗环境，为成都爱迪更长远的发展奠定良好的硬件基础。</p>
日期	2024年10月18日

附件：参会人员名单

序号	姓名	所属公司
1	刘慧彬	中信建投证券
2	王钰畅	平安证券
3	高瑛桥	华西证券
4	张一弛	中金公司
5	李千翊	中金公司
6	朱亦宁	交银施罗德基金
7	谢燕萍	景顺长城基金
8	张金涛	华宝基金
9	毛雅婷	人保养老
10	周伊莎	明汭投资
11	彭维熙	富国基金
12	孟繁卓	中金资管
13	胡储辉	高毅资产
14	邹秉昂	东方红资管
15	郭曾渝	泰康资产
16	张蕊	永赢基金
17	姚宏福	申万菱信基金
18	汤国柱	前海开源基金
19	葛云霄	红筹投资
20	何川	巨杉资产
21	吴雨潇	睿郡资产
22	王佳慧	兴业证券
23	陈铭	海通证券
24	徐嘉琪	中信证券
25	李明	国海证券
26	高鹏	华泰证券
27	杨昌源	华泰证券
28	王少喆	广发证券
29	王宏雨	华创证券
30	陈珈蔚	华安证券
31	韩旖旎	国金证券