

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：2026-001

投资者关系 活动类别	<div>√特定对象调研</div> <div>□分析师会议</div> <div>□媒体采访</div> <div>□业绩说明会</div> <div>□新闻发布会</div> <div>□路演活动</div> <div>√现场参观</div> <div>√其他（电话会议）</div>
参与机构及 人员	融通基金：余思慧 融通基金：杨有为 中金公司：张一弛 中金公司：李千翊
时间	2026年2月11日
地点	公司会议室
上市公司接 待人员姓名	董事/总经理（代行董秘）：何星儒 证券事务代表：孙琦 投资者关系：郑佳敏
投资者关系 活动主要内 容介绍	<div>主要交流内容如下：</div> <div>1、目前区域发展的战略规划如何，省内的经营盈利情况，省外的情况，部分区域选择关店的原因，后续省外规划？</div> <div>答：（1）区域发展战略规划</div> <div>公司以“深耕辽宁、辐射全国、分级布局、精准扩张”的区域发展战略布局，聚焦京津冀、成渝、大湾区、长三角等核心城市群，采用直营医院+视光加盟协同模式，构建全国三级眼健康医疗服务网络。</div> <div>（2）省内、省外经营情况</div> <div>辽宁是公司核心基地与盈利支柱，经营稳健、现金流良好。公司持续巩固沈阳总院国家临床重点专科优势，下沉地市与基层网</div>

	<p>络，提升屈光、白内障、视光等核心业务占比，省内整体保持稳定盈利与区域领先地位。</p> <p>省外以北京、重庆、成都、海南为重点支点，搭建区域中心医院，带动门诊与视光中心网络。目前省外业务收入规模稳步提升，新进入市场处于培育期，整体盈利贡献持续改善中。</p> <p>（3）部分区域关店原因</p> <p>个别机构优化调整，主要基于审慎经营与资源聚焦：对部分长期效益不佳或与集团战略协同性较弱的业务单元，进行了整合、调整或剥离，目的是集中资源提升整体运营效率，整体为战略性结构优化，不影响全国布局主线。</p> <p>（4）后续省外发展规划</p> <p>1）区域聚焦：优先深耕京津冀、成渝、大湾区、长三角四大城市群；</p> <p>2）模式升级：以中心医院直营+视光加盟快速覆盖，降低扩张成本、提升复制效率；</p> <p>3）强化数字化赋能：通过远程诊疗、AI筛查等技术降低边际运营成本；</p> <p>4）生态延伸：围绕眼健康主业，适度布局产业链协同项目与技术前沿。</p> <p>2、视光加盟的模式介绍？</p> <p>答：公司视光加盟连锁是采用轻资产、可复制、强赋能的发展模式，面向全国拓展标准化视光中心。以品牌授权+标准化运营+供应链/技术赋能为核心。</p> <p>加盟模式可以帮助眼科眼视光品牌迅速占领市场，降低直营管理成本，同时为投资者提供成熟的品牌、技术和管理支持眼科行业。何氏眼科建立30年，从建立初就设立了三级眼保健体系，其中初级、二级的视光中心和视光门诊就是深耕于基层眼保健服务，三十年来建立了完善的眼视光模式和标准化运营体系，为加盟奠定了扎实的基础，同时结合何氏集团医疗、教育、产业三大板块的核心优势，</p>
--	---

	<p>可以为加盟商提供：</p> <ul style="list-style-type: none">（1）品牌赋能：借助成熟品牌影响力，降低获客成本；（2）标准化运营：提供统一的管理体系、医疗技术培训；（3）人力资源支持：依靠集团强大的技术人才和管理人才培养体系，可以为加盟商提供有力的人力支持；（4）供应链支持：内部研发生产及外部集中采购设备、耗材，降低成本；（5）营销支持：提供线上推广、活动策划等支持；（6）对有需要的合作伙伴可以提供一定程度的资金支持；（7）信息化软件系统的支持等。 <p>3、近年来屈光、视光业务情况，asp变化等？</p> <p>答：近年来公司业务经营概况如下：</p> <p>（1）屈光业务</p> <p>营收表现：2023年营收2.39亿元；2024年受消费能力下降、行业竞争加剧影响，营收2.18亿元，同比减少9.08%；2025年上半年逐步修复，营收1.35亿元，同比增长3.26%，重回增长轨道。</p> <p>核心策略：聚焦全飞秒、个性化飞秒、ICL晶体植入等高附加值术式，引进蔡司VISUMAX800等先进设备，推出AI智+个性化飞秒、全飞秒精准4.0等术式，满足高端、个性化需求。</p> <p>ASP变化：受益于高端术式占比提升，屈光手术ASP(平均单价)有升。</p> <p>（2）视光业务</p> <p>营收表现：2023年营收3.87亿元；2024年受消费意愿下降、市场竞争加剧影响，营收3.65亿元，同比减少5.82%；2025年上半年营收1.69亿元，同比减少4.95%，降幅收窄。</p> <p>核心策略：以青少年近视防控为核心，构建“离焦镜片+角膜塑形镜+365防控体系”产品矩阵；推出自主产品“昭晰镜片”（近视离焦+散光刺激双效机制），打造差异化竞争力；通过自建+加盟模式扩张，2025年上半年新增签约视光门店23家，累计签约53家。</p>
--	--

	<p>ASP变化：功能性镜片、角膜塑形镜等高毛利产品占比提升，带动视光业务ASP稳步上行；2024-2025年，昭晰镜片、OK镜等高端产品占比超40%，整体ASP较2023年提升。</p> <p>4、白内障业务情况，医保情况如何，drgs如何变化，如何看待后续省级统筹？</p> <p>答：白内障业务是公司基础业务之一，覆盖老年人群眼病刚需，受人工晶体集采、DRG支付改革等政策影响，传统医保白内障项目单价与毛利有所承压，近年来该板块收入呈下降趋势：2024年白内障业务营收1.57亿元，同比下降23.61%；2025年上半年7,660万元，同比减少17.67%。</p> <p>公司已通过术式标准化、流程精益化、耗材集约化控制成本，同时大力发展屈光性白内障、高端晶体、个性化诊疗等自费升级服务，优化业务结构，提升单患者价值与整体盈利质量。</p> <p>医保省级统筹是国家医改方向，有利于统一政策、统一标准、统一监管、提升基金抗风险能力。短期看，各地支付标准、病组权重、考核规则趋于统一，对精细化管理提出更高要求。长期看，有利于规范行业竞争、挤压不合理费用，利好合规经营、管理领先、规模化运营的专科连锁机构。公司将持续跟进政策落地，优化区域运营策略，强化成本与质量管控，把握行业整合机遇。</p> <p>5、辽宁区域竞争情况变化</p> <p>答：辽宁是公司的核心战略区域与业务大本营。近年来，辽宁眼科医疗市场呈现公立机构引领、民营连锁加速布局、竞争日趋多元的格局变化：全国性连锁品牌持续下沉，区域民营机构差异化发展，公立与民营在不同细分领域形成互补与竞争。</p> <p>面对变化，公司始终坚持医疗本质与长期主义，公司依托多年深耕积累的医教研一体化优势，采取以下措施巩固区域优势地位：</p> <p>（1）技术与学科领先：沈阳何氏眼科为国家临床重点专科，在屈光、白内障、眼底病、遗传眼病、近视防控等领域保持区域技术引领，持续引入EVO+ICLV5等前沿术式。</p>
--	---

	<p>(2) 全生命周期服务：构建“365近视防控体系”，推进“智慧眼健康管理站+光明小屋”基层网络，覆盖筛查、诊疗、康复全流程。</p> <p>(3) 数字化与精准医疗：依托眼基因库、AI诊断、大数据，打造精准医疗与智慧服务体系，提升效率与患者体验。</p> <p>(4) 下沉与网络深耕：以“1+N”模式加密辽宁全域布局，覆盖省-市-县-乡，打通基层眼健康服务“最后一公里”。</p> <p>公司将以提质增效、技术创新、服务升级为核心，积极应对市场变化，持续为辽宁及全国患者提供高质量眼健康服务，努力为投资者创造长期价值。</p> <p>6、投资日本医道医疗的目的和规划</p> <p>答：公司收购日本医道医疗70.65%股权，是公司国际化战略与再生医疗技术布局的关键一步，核心目的如下：</p> <p>技术引进与创新升级：医道医疗是日本再生医疗领域代表性企业，在干细胞、外泌体、细胞培养加工（CPC）等领域技术领先。本次投资旨在整合其先进技术与研发成果，加速公司在眼科精准医学、再生医学、干细胞治疗领域的技术迭代，巩固公司在眼科干细胞研究的先发优势。</p> <p>国际化战略落地：通过控股日本本土企业，直接进入日本再生医疗市场，构建“国内+海外”双市场、双研发布局，提升公司在全球医疗健康产业的竞争力。</p> <p>产业协同与拓展：依托医道医疗在药品研发、抗衰老、慢病管理等领域的能力，与公司现有眼科诊疗、基因治疗、糖尿病眼病管理、视光服务形成协同，拓展眼健康与全身健康管理的业务边界。</p> <p>人才与学术合作：借助医道医疗与东京大学、顺天堂大学等机构的合作网络，引入国际顶尖人才与前沿理念，提升公司整体研发与临床水平。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的	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。

说明	
附件清单（如有）	无
日期	2026年2月11日