

## 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：2024-003

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 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（华安证券等组织的投资者交流电话会）
参与单位名称	华安证券 谭国超、陈珈蔚、李雨涵；申万宏源 张静含、余玉君、陈田甜；海通证券 余文心、陈铭；招商证券 梁广楷、张语馨；兴业证券 孙媛媛、王佳慧、陈晓；中信建投 贺菊颖、王在存、吴严；东北证券 刘宇腾、叶菁、古翰羲；国泰君安证券 赵峻峰；华泰证券 刘诗瑶；开源证券 阮帅；深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前；通用技术集团投资管理有限公司 潘澍阳；珠海尚石投资管理有限责任公司 张纪林；上海君和立成投资管理中心（有限合伙） 崔雨菲；国联基金 潘天奇；华安证券 李雨涵；西藏源乘投资管理有限公司 刘江波；Atlantis Investment Management Limited F；上海泾溪投资管理合伙企业 吴克文；广州玄甲私募基金管理有限公司 林哲芝；中天汇富 许高飞；深圳前海辰星私募证券投资基金管理合伙企业（有限合伙） 张宇航；申万菱信基金管理有限公司 姚宏福；安信基金管理有限责任公司 孙凌昊；上海鹤禧投资管理有限公司 Lijun Chao；青岛熙德博远私募基金管理有限公司 刘；天风（上海）证券资产管理有限公司 付方宝；中航基金管理有限公司 王子瑞；和君资本 李文明；金信基金管理有限公司 谭智汨；上海易则投资管理有限公司 贺建忠；青榕资产管理公司 唐明；中意资产管理有限责任公司 马成骥；天倚道投资 张俊骅；广发银行 侯逸凡；上海玖歌投资管理有限公司 赖正健；北京金百裕投资管理有限公司 马学进；上海喜世润投资管理有限公司 郑捷；和基投资基金管理（苏州）有限公司 赵伟；嘉实基金管理有限公司 齐海滔；阳光资产管理股份有限公司 张学鹏；徐九丁；邱琬书上海盟洋投资管理有限公司 祝天骄；金信基金管理有限公司 赵浩然；合煦智远基金管理有限公司 程卉超；招商基金管理有限公司 张大印；景顺长城基金管理有限公司 李南西；北京荣世安达投资有限公司 李由
时间	2024年5月7日（星期二）
地点	上海

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长周永麟先生；董事、财务总监李俊英女士；董事会秘书李薇女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>一、介绍公司 2023 年及一季度总体经营情况</b></p> <p><b>1、2023 年年度经营业绩</b></p> <p>2023 年是疫情后恢复的一年，眼科市场需求向好，公司抓住机遇、充分发挥品牌与服务优势，加速业务修复，业绩显著增长，实现扭亏为盈；眼科业务成为增长的主要驱动力，带动公司整体业绩提升、毛利率水平修复：</p> <p>2023 年公司实现营业收入 10.7 亿元，同比上年增长 40.1%，归属于上市公司股东的净利润 925.5 万元，比上年同期减亏 8747 万元，实现扭亏为盈；其中，眼科业务收入 8.36 亿元，同比增长 48.7%，占营业收入的比重已达到 78%。</p> <p>白内障方面，2023 年实现收入 3.16 亿元，同比增长 93%，且毛利率达到 51.52%，相比 2022 年提升了 16.9 个 pp。目前公司白内障毛利率水平已处于行业领先地位，中高端晶体手术量占比已达到 77% 左右（21 年 50%左右）。</p> <p>屈光方面，2023 年共实现收入 2.97 亿元，同比增长 21%，毛利率相比 2022 年增加了 5.83pp，提升到了 46.1%。值得注意的是，在 2023 年屈光竞争较为激烈、友商时有降价的背景下，公司依托差异化服务升级、产品优势，在手术量增长的同时，客单价有所提升。</p> <p>视光方面，2023 年实现收入 1.09 亿元，同比增长 19.93%。</p> <p><b>2、2023 年主要经营举措</b></p> <p><b>第一、深化优势区域业务布局、强化区域优势：</b>2023 年，公司旗下新视界瞳亮眼科医院、明悦眼科门诊部、明澈眼科诊所相继成功开业，其中，瞳亮眼科医院为上海崇明区唯一一家眼科专科医院，崇明院区可全面服务岛上 64 万居民，同时，依托江苏跨海大桥，开发外省患者。目前，崇明医院已获得医保资质，且在获得医保资质后的首月经营中，实现了单月显著超预算的收入完成率。公司在上海地区形成了“一城四院三诊所”的布局。</p> <p><b>第二、组建落地六大事业部管理机制，通过事业部推动各学科健康高效发展。</b></p> <p><b>第三、践行以患者为中心的服务理念，推进服务创新，打造服务侧差异化；</b>2023 年，公司形成了屈光客服体系 8 大共识，屈光客服公约以及服务的“7 个一样”标准，推出了“五心适老”服务，东区医院获得上海市社会医疗机构“服务创新”项目标杆奖，上海新视界中兴眼科医院获得“五星级医疗服务机构”和“行业评价 AAA 信用医院”荣誉称号。</p> <p><b>第四、完善产品体系，推进产品创新，满足患者多层次、差异化诊疗需求。</b>报告期内，公司在业内率先推广屈光精准术式，提升患</p>

者手术视觉质量，实现产品侧差异化竞争；公司引入强生眼力健旗下全球首款跃无级人工晶状体，在上海新视界眼科医院完成国内首批植入；继续推进“智臻飞秒 ICL 手术”应用，通过飞秒激光技术与 ICL 晶体植入手术的融合，进一步提升患者体验。

第五、加速“医教研服”一体化发展，打造学术品牌。2023 年，光正眼科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）；主办“第六届全国眼科浦江论坛”“2023 年屈光性手术新进展研讨会”，组织国内眼科学知名专家就屈光手术的新理念、新技术等开展学术交流；联合同济大学附属同济医院共同举办“学术沙龙暨疑难眼病交流会”9 期（累计已超过 53 期）；与成都中医药大学建立战略合作，共建实习基地与人才培养中心。报告期内，公司多名医生依托自身相关项目/研究在国际、国家级、省级期刊进行学术论文发表、获得国家级专利，其中《新冠阳康后引发眼病的探讨》、

《Evaluation of new silk fibroin hydrogels for posterior scleral reinforcement in rabbits》等多篇论文被 SCI 期刊收录。

第六，强化医疗质量标准与质量管控体系建设，切实保障医疗质量和安全。

第七，推进数字化医院建设，加强现代化管理手段应用。2023 年，公司扩大了 PACS 系统的应用范围，新增 2 家机构上线；提升 SCRM 系统使用率，并纳入考核，推进数字驱动运营的策略等。

### 3、近期经营情况

2024 年一季度，公司累计实现收入 2 亿元，较去年同期下滑 7.8%；但公司及时调整策略，4 月以来，眼科板块业绩回升，白内障实现同比环比双提升，视光实现百分比双位数左右同比增长，目前管理层对二季度经营保持信心。

## 二、问题环节

Q1、从全年角度看，2024 年集团整体的收入和利润预期大概是怎样？

回答：2024 年的主要预算目标是实现销售收入 11.83 亿元，同比增长 10%。其中，医疗板块预算为 9.42 亿元，钢结构板块为 1.96 亿元，能源板块 4446 万元，整体净利润预算约 4600 万元。

Q2、4 月整体经营情况？第二季度的经营情况，与第一季度环比，公司预计会呈现怎样的发展节奏？

回答：4 月份，公司白内障、视光和眼底病业务均实现了与去年同期同比的一定比例增长，其中视光业务呈现了两位数以上的增长率；

屈光受整体消费形势影响，目前尚未观察到与去年同比的增长。目前公司第二季度经营情况按预算目标推进。

Q3、对利润端进行详细解析，包括钢结构和能源业务以及总部费用对利润的影响。

回答：2023 年情况显示，眼科板块实现了约 2700 万元的盈利，能源板块实现了约 445 万元的盈利。由于总部相关费用被计入钢结构业务主体，导致从整体报告来看，钢结构板块呈现亏损状态。但如果排除总部费用的影响，钢结构业务本身是可以实现盈利的。2023 年，总部费用确实对利润产生了一定影响——去年，为提升运营效率，公司聘请了 BCG 咨询机构，其咨询服务费用在当年有较大支出。此外，2023 年的股权激励费用也比 2022 年大幅增加，这些相关费用合计起来在总部费用方面对利润产生了明显影响。

Q4、公司今年在眼科业务经营的扩张规划？

回答：今年公司眼科业务的经营策略集中在以下方面：第一，坚定实施既有战略，走区域聚焦规模化发展路线，在以上海为核心的长三角地区和京津冀进行深入布局。第二，加速对去年新开医院和诊所的培育进程，尽快实现盈利。新建或并购医院方面，会根据市场状况、体外参股医院的规范化处理进度和利润水平是否达到上市公司要求进行适时推进，相关事项满足信息披露标准后会及时向外界公布。第三、运营层面，以“高质量发展”为主线，重点推进经营管理的全面精细化，以提升利润率水平，通过更佳的利润表现更好回馈投资者。

Q5、一季度公司业务板块的拆分

回答：眼科业务收入约 1.8 亿元，占一季度总营收 2 亿元的绝大部分。在眼科业务中，屈视光业务占比为 56%，白内障业务占比约为 31%。这是第一季度整体情况，至于四月以来的变化，如前所述，财务口径数据仍在核算中。从运营数据看，四月份白内障业务的收入增长较快，同比和环比均实现了增长。视光业务同样实现了同比双位数增长。至于屈光业务，四月份属于相对的淡季，但我们预计五月份将会进一步的修复。

Q6、公司上海收入占比较大，想问一下上海地区白内障的政策，以及 2023 年的客单价和手术台数的情况。

回答：公司大约 60% 收入来源于上海地区，上海整体经济发展水平较高，GDP 稳健，且财政收支状况良好，财政支付能力较强，因此我们能够按月进行及时的结算，相较于其他地方，回款周期具有明显优势。得益于此，我们的医保政策执行总体上是较为有利的。

目前，大家普遍关注的是白内障晶体和相关耗材的国采问题。在上海地区，与医保的国采结算价格尚未实施，我们目前正在等待相

关政府部门的政策出台。

关于白内障手术量，2023 年公司白内障手术台数同比增长了约 77%。与 2022 年相比，我们的客单价也有所提升，增长幅度达到了数百元。

Q7、拆解 24 年预算收入当中各个板块的预算情况？

回答：公司眼科业务的预算配置坚持“以屈视光为龙头，以白内障眼底病为基础，眼表（干眼）、眼整形为突破方向”的路线。2023 年，白内障业务表现强劲，收入高，占公司眼科总收入的 38%左右，反映出其在公司战略中的重要性。这一业务的增长得益于疫情后需求的集中释放以及老年人群中白内障手术的高发病率，加之社会老龄化的加剧，为业务增长提供了持续动力。

此外，随着经济发展和老年人对视觉质量要求的提高对高端晶体和屈光性白内障手术的需求日益增长，成为产品升级的主要趋势，公司对此持积极态度并设定了发展目标，2024 年预算白内障业务保持增长且收入占比 36%左右。屈视光业务，作为消费型眼科，自 2018 年起收入占比显著提升，2023 年占眼科收入的比重约 50%，公司 2024 年计划进一步提升其收入占比，并预计其增长速度将超过白内障业务，体现了对屈视光业务增长潜力和市场扩张战略的重视。

Q8、有哪些具体的降本增效的做法？

回答：第一，新建医院的培育方面，特别是新建医院从建设期转为固定资产后，通过快速增长的收入来弥补增加的折旧和摊销费用，尽快实现盈利。以崇明医院为例，其在获得医保资质后首月业绩显著超预算，归功于公司在上海区域的品牌影响力和成熟团队的运营能力。

第二，为实现降本增效，公司规划了一系列措施，涉及运营面和管理层面。屈光方面，公司关注上游耗材的采购成本，并力求通过采购策略实现成本优化。同时，公司通过全国联动的方式，充分发挥核心专家的优势，以提升核心人才的人均产值（对公司收入的贡献），此外，产品层面推动创新，如屈光精准术式的推广。

对于视光业务，公司计划深化校园服务和筛查，并优化产品策略组合，以实现更精准的市场定位。如上所述，公司对每个病种有针对性部署，并通过精细化运营、成本控制、定期复盘和资金运营监管等手段，持续提升成本效益。此外，公司还将加强年度目标预算的执行考核力度，并利用考核激励机制等管理措施，确保目标的实现。

Q9、公司在资产负债优化方面会有什么举措？以及后续并购医院资金来源的安排？

回答：实际上，公司目前的有息负债额并不高。导致资产负债率上升的主要原因是在收购新视界眼科医院 49%股权时的会计处理方

式。根据会计准则，交易中有超过 6 亿元的资金不能确认为商誉，而是需要从净资产中扣除，这一处理方式直接导致了资产负债率的上升。

关于未来的资金来源，公司将继续以眼科业务的发展为首要任务，并逐步剥离钢结构和能源资产。一方面，通过剥离能源资产，我们可以产生一定的现金流，可能作为并购医院的资金来源之一（通过这种方式的资产剥离，不仅可以产生一定的效益，还有助于降低公司的资产负债率）。另一方面，如果未来有并购事项，也可以通过银行贷款或证券市场融资来获取所需的资金。

Q10、公司能源和钢结构这块非业务的剥离有没有一个时间表？

回答：公司正在积极推进相关事项，并期望在本年度内取得一些明显的进展。相关事项达到信息披露标准及时点要求后将依法在法定信息披露媒体披露。

Q11、公司会如何应对国采对白内障业务的一定冲击？

回答：公司对白内障国家集中采购（国采）政策持积极态度，认为虽然该政策会导致手术耗材价格下降，但长远看有利于提升白内障手术的渗透率和普及率，从而扩大手术量和市场空间。公司在白内障手术领域具有传统优势，包括优质的医疗服务、专业的医疗团队、健全的渠道建设和市场拓展能力。公司计划在 2024 年实现手术量增长，并利用市场渗透率的增加来扩大市场份额。同时，公司注意到随着消费能力的提升，老年患者对高端晶体的接受度和需求在增长，这表明白内障手术正向高端晶体和屈光性白内障术式转型，有助于维持公司客单价的稳定。尽管预计客单价可能会略有下降，但手术量的增长将部分抵消这一影响。至 2023 年，公司中高端手术量占比已达到 77%，体现了公司在该医疗服务市场的地位。

Q12、如何展望后续可能的商誉减值？

回答：公司的商誉主要集中在两个方面：一是能源板块的商誉，已基本消除，目前账面商誉余额小且当前暂无减值迹象；二是在收购新视界眼科医院时产生的约两亿多元商誉减值。为降低 2024 年商誉减值风险，公司将严格执行预算计划。2023 年，义乌地区因总经理更换和医疗病种调整导致预算未达标，产生了商誉减值。针对 2024 年，公司将重点关注义乌地区，确保新任总经理、诊疗环境、设备和人员全面到位，以实现预算目标，避免大规模商誉减值。

商誉减值与预算完成情况紧密相关，去年公司收入 10.7 亿元，商誉减值仅为 126 万元，状态稳定。今年预算目标为 11.8 亿元，增长幅度合理且管理层具备信心实现上述目标。因此，公司预计整体商誉减值状况可控，风险在可接受范围内。

Q13、如何展望后续的三费变化？

	<p>回答：2023 年，公司眼科业务增长 48%，带动了销售和管理费用的提升。销售费用增加主要是由于 2023 年广告宣传力度加大，以及员工薪酬的增长。管理费用增长最显著的是员工薪酬部分，同时新一轮股权激励计划也增加了股权支付费用。财务费用增长总体来看是有限的，总额约 300 多万元。</p> <p>2024 年，公司预计销售收入将增长 10%以上，同时力争控制销售费用、管理费用和财务费用的增长，确保费用增长与营业额增长相匹配，并关注市场环境变化，特别是线上投入的效益。财务费用预计将保持稳定或略有下降。公司将着重降低成本和提升效率，减少非医疗资产以改善资金状况，减少负债，降低财务费用，并注重客户维护和品牌建设，提高自然到诊比例，从而降低销售费用率，实现降本增效。</p> <p>Q14、医疗服务以外的业务是否有剥离预期呢？</p> <p>回答：公司整体战略聚焦于眼科主业，加速非医业务剥离。目前，非医业务剥离是公司层面重点战略事项，由专门高管专司负责，期望在本年度内取得明显进展。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 5 月 9 日