

证券代码：301239

证券简称：普瑞眼科

成都普瑞眼科医院股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	生命保险资产：沈瑞；弘则弥道投资：李金泽；博道基金：邓韵阳；西部证券：肖英钊；玖鹏资产：陆漫漫；银河基金：毛泓洋；汇升投资：张攀；青骊投资：罗晓梅；中航信托：谢天；国华兴益：孙如琼；华安基金：于嘉轩；国信证券：隋欣；重阳投资：方溢涵；泰康资产：陈璟；华宝基金：齐震；中信证券：张佳绘；浙商证券资产：金嫣；龙航资产：夏芳芳；深梧资产：王珊珊；易米基金：刘梦杨；国泰君安：李小蝶；平安理财：陈丹霞；东盈投资：皮熙龙；海通证券：梁广楷；尚近投资：赵俊；金元顺安：张预立；华泰证券：高鹏；中信建投：彭国宇；国信证券：张超；Nomura：罗清怡；博时基金：柴文超；固禾私募：王生瑞；通用技术集团：张佳博；金广资产：许强；相聚资本：邓巧；安信证券：贺鑫；华创证券：蔡苗；璟恒投资：田野；太平洋证券：何展聪；嘉实基金：程佳；银建股权投资：陈杰川；国泰君安：赵峻峰；摩根士丹利华鑫基金：潘海洋；明亚基金：丁小慧；相聚资本：余晓畅；东北证券：叶菁；申银万国：余玉君；国金证券：徐雨涵；诚熠私募：

	<p>高嵩；淳厚基金：张倬颖；红骅投资：吴胜勇；聚鸣投资：王广群；华福证券：刘佳琦；麦凯伦资产：谷伟；天弘基金：张秀磊；进化论私募：廖仕超；华西证券：吴晟昊；海通国际：陈铭；光大证券：张杰；五地投资：彭心悦；名禹资产：王友红；国联证券：安柯；东方证券：江琦；申万菱信：姚宏福；财通证券：赵则芬；长城基金：唐项涛；领骥资本：李安；睿郡资产：魏志华；弘尚资产：王若曦；国海证券：李明；华安证券：陈珈蔚；保银私募：卢聪；汇安基金：高苏；景领投资：张轶伦；高信百诺：程万里；首创证券：周贤珮；民生证券：乐妍希；东方证券资产：邹秉昂；光大证券：吴佳青；中信证券：沈睦钧；国金证券：张语馨</p>
时间	2022年8月29日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>副总经理、董事会秘书：金亮</p> <p>证券部主任：荀伟韬</p> <p>证券事务代表：曾夕</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、白内障业务毛利率同比上升的原因和综合眼病毛利率同比下降的原因是什么？</p> <p>答：公司白内障业务大力推广多功能人工晶状体，向高端屈光性白内障手术升级，客单价也随之上升，所以本期毛利率有所上升。</p> <p>综合眼病收入占比总体不高，且综合眼病项目包括除屈光、白内障和视光以外的各类眼病诊疗组成，各类手术或诊疗项目的种类较多、价格区间范围较大、毛利率差异较大，收入</p>

结构的变化，会引起综合眼病项目毛利率的上下变化。此外，毛利率相对较高的项目，如眼球震颤和泪道等，今年上半年受疫情影响，跨区域行动受限，造成收入下降较多，使得毛利率有所降低。

2、二季度受疫情影响严重的医院有哪些？视光业务和屈光业务是否有季节性特征？

答：二季度受疫情影响较严重的医院有上海普瑞、长春普瑞、北京普瑞，等等。

眼科行业具有一定的季节性特征，其中屈光业务的旺季在1-2月，以及6-8月，与高考、求职、征兵等有关；视光业务的旺季一般出现在寒暑假，随着政府、学校对青少年近视防控工作的重视，以及家长眼健康意识的增强，视光业务的季节性特征也在减弱。

3、未来三年新开医院的规划是什么？设立并购基金的进展如何？

答：目前公司开业医院23家，并在其他6个地方已经完成选址，筹备完成后会在今年下半年和明年上半年陆续开诊。未来两到三年，公司将继续按照既定的“全国连锁化+同城一体化”的战略，在全国各大中心城市开设眼科专科医院。

关于成立并购基金事宜，公司将严格按照相关规定开展信息披露工作，请大家关注公司发布的相关公告。

4、公司在华南地区的布局如何规划？是否会考虑并购？

答：鉴于华南地区的人口基数和经济发展水平，公司将其作为未来重点布局区域。通过购买东莞光明眼科医院股权、以及在广州番禺区新建眼科医院，公司已参与华南地区的眼科医疗服务市场竞争。未来在合适的时机，公司或将落子该区域更多的中心城市。

通过并购可以快速进入新市场，但是优良的并购标的在中心城市属于稀缺资源。在条件成熟的情况下，若有好的标的出现，公司也会考虑用并购的手段发展。

关于重大对外投资、并购等事宜，公司将严格按照相关规定开展信息披露工作，请大家关注公司发布的相关公告。

5、公司打算如何提高视光业务的占比？有没有建设视光中心的想法？

答：与同行业其他公司相比，公司的视光业务收入占比不高，但是今年上半年视光业务（尤其是角膜塑形镜等近视防控相关产品验配）呈现较好的发展态势，现在公司也已经设立独立的视光事业部，从美国引进视光博士作为学术带头人，通过引入先进的近视防控理念，提升全公司视光业务的整体技术水平。此外，通过引进更多安全、有效的近视防控产品，来提高视光业务的收入占比。

公司现有三个视光门诊部，但是运营效果一般，现阶段主要还是聚焦在眼科专科医院的拓展和运营，以眼科专科医院为载体推广视光业务。

	<p>6、公司省会地区病人和非省会地区病人的占比情况如何？会考虑进入下沉市场吗？</p> <p>答：便捷性是最主要的就医习惯，除非当地没有好的技术或解决能力，比如很多地州市目前还没有全飞秒设备，否则患者也很少跨区域流动，目前来自省会城市本地的病人占绝大多数，来自省内其他地州市的患者比例总体很低。公司未来三至五年内，重心仍然是在一、二线中心城市布局，暂未考虑渗透进入基层市场。</p> <p>7、新开医院着重加密现有市场，还是开拓新市场，内部资源如何分配协调？</p> <p>答：总体而言，公司在广度和深度两个维度进行布局拓展，现阶段优先考虑加密现有市场，巩固和提高既有市场占有率，因为现有市场已有较好的品牌认知、患者口碑和人才梯队，在管理上还能形成一定的协同，投资风险相对较低，也有助于缩短盈利周期。</p> <p>本次活动没有涉及应披露重大信息的情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年8月29日