

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：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 _____
参与单位名称及人员姓名	中金公司：邹朋、张一驰、李千翊； 博时基金：张弘、梁文超； 中海基金：彭天阳； 高毅资产：刘慧敏； 淡水泉投资：王沛； 申万菱信：强泽平； 中庚基金 刘子婕； 华泰柏瑞 邹丽晴； 东方红资管 邹秉昂； 广发基金：李善欣； 和谐汇一：陈凯； 趣时资产：王晓东； 中信建投：王在存、吴严； 财通基金：张胤； 兴证全球基金：隋毅； 朱雀基金：刘胜旭； 浦银安盛：马韵羽； 鹏扬基金：王雪刚； 华西证券：程仲瑶； 南方基金：副总裁史博、基金经理陈卓，蒋秋洁，李文良，卢玉珊，吴超，恽雷，研究员谢巍，冯啸，姚万宁，车育文。
时间	2022年11月15日-23日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理苏庆灿先生、财务总监陈鹭燕女士、董事会秘书曹乃恩先生、董事长助理江建斌先生

投资者关系活动主要内容介绍

1、公司上市后的发展规划？

“源于厦门，服务中华，走向世界”，华夏眼科计划在国内 24 个省（直辖市）布局 120-150 家眼科医院，以及 200 家眼视光连锁中心，条件成熟的时候还将在东南亚开设眼科医院，进一步完善医疗服务网络布局，为广大患者提供优质、专业、安全、贴心医疗服务。未来，公司还考虑布局眼科上游器械、耗材等领域。

公司现金充裕，后续还要成立几个产业发展基金，用于开设新眼科医院或并购眼科医院。希望通过现有医院内生增长及并购医院增长，双轮驱动，确保未来 5-10 年公司业绩能够保持较高增长。

2、产业发展基金具体计划？

目前公司正与多家基金管理人接洽成立产业发展基金事宜，行业内已经有成熟的模式可供借鉴。未来在基金方面的合作伙伴，可能包括但不限于保险公司、政府引导资金、产业投资者等。

3、华夏的相对竞争优势？

首先，华夏眼科打造充满活力的企业文化，并且深入人心。十年企业靠品牌，百年企业靠文化，我们的经营理念是精湛医术、合理收费、高尚医德、贴心服务、快捷方便、优雅环境，通过切实践行这些经营理念，提升病人满意度，同时我们以责任、关怀、创新、共赢作为核心价值观，努力做到病人满意、员工满意、同行认同、社会认同和政府放心，实现多方共赢。

其次，华夏眼科拥有成熟的人才培养体系。华夏眼科每年都会为处于不同职业发展阶段的医生量身提供多种多样的培训，从住院医规范化培训，到眼科医师明日之星计划、未来精英人才计划，再到手术主刀医生培养，我们都对眼科同行开放。这对中青年医生具有巨大的吸引力，也是华夏眼科为我国眼科专业人才培养做出的应有努力。

同时我们有一套成熟的医疗安全、医疗质量管理制度，能给病人提供优质的医疗服务。我们拥有以国际眼科科学院院士黎晓新教授、赵堪兴教授为代表的一批领军人物，为病人疑难眼病治疗提供精湛技术支持。

华夏充分重视员工利益，倡导员工与企业共发展，充分激发员工积极性。上市前公司给予核心医疗人员、管理人员的员工持股比例较高，达到 20%以上，领先于其他同行。

4、消费医疗业务的发展思路？

华夏眼科未来在消费医疗业务上，将着重发展屈光、眼视光、干眼治疗。

屈光业务重点推广 ICL、全飞秒等，并开设独立的屈光中心。未来希望将屈光业务收入占比提升到 40%以上。

眼视光业务目前在收入占比仅 12%左右，未来几年希望把这项业务的收入占比提升到 20%以上。眼视光业务投资回收周期较短，近两年也在不断尝试不同的开店模式，探索总结出了适合华夏的眼视光中心运营模式，现有的 23 家视光中心，总体而言是成功的，也为进一步发展视光连锁，开设 200 家视光中心打下坚实的基础。人才储备和培养方面，公司已经与天津职业大学合作成立了华夏眼视光学院，同时与其他大学合作，储备了充足的视光人才，支撑未来眼视光业务大发展。

干眼症治疗业务有很大的发展潜力。据统计，我国干眼症患者约 5000+w，市场巨大。目前我们对干眼症的临床治疗效果好、业务增速高、且不占用医保，有望成为新的利润增长点。

此外，老花治疗也是我们未来的发展重点。目前试点医院的业务开展比较顺利，未来有较大的发展空间。

总之，公司今后在业务上的规划是疑难眼病和消费医疗两翼齐飞。我们计划未来消费医疗的收入占比提升到 60%以上。

5、如何看待角膜塑形镜集采对视光连锁盈利模型的影响？

	<p>首先，我国眼视光的市场空间非常大。其次，国家高度重视青少年近视防控，多次发文强调要呵护好青少年眼睛，所以我们对眼视光市场非常看好。</p> <p>就华夏目前来说，眼视光业务收入占比仅 12%，OK 镜占比不到 5%，集采对我们影响甚微。如果 OK 镜集采降价，将大幅提升 OK 镜验配数量，提升公司的收入。另外，我们已经探索总结出适合自身特点的视光连锁发展模式，提升视光的盈利水平。</p> <p>6、目前体内各医院并未统一使用“华夏”品牌，是出于何种考虑？</p> <p>没有使用“华夏”品牌的医院多为收购医院，这是根据各医院具体情况来决定的。总体上，华夏尊重历史、尊重病人、尊重员工，如果并购之前医院在本地已经有一定的知名度，并且创始团队希望保留原有名字（比如上海和平），我们会继续沿用原名称字号。而未来新建医院则统一使用“华夏”作为企业名称。</p> <p>7、华夏的管理体系是怎样的？管理模式有哪些特点？</p> <p>调研学习了新加坡、英国、美国医院的模式，发现在欧美国家医院都是低速稳定增长。在国内，如果不做市场推广、重点保证医疗安全医疗质量，医院也会有一定增长；而如果要更高速的增长，就需要做市场推广。所以公司设置了院长和总经理两个岗位相互促进、相互提升。</p> <p>院长主抓医疗安全、医疗质量，用最高的性价比让病人看好病，不但让病人满意，还努力做到让病人感动。总经理负责市场开发和推广，以及医院的运营管理。</p>
日期	2022 年 11 月 24 日