

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：2022-002

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：戢根华； 博时基金：蔡滨、沙炜、陈雷、张建辉、李喆、李佳、李洋、郭永升。
时间	2022年12月9日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	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	<p>1、今年公司经营情况如何？随着疫情防控措施的放宽，又会对日常经营带来什么影响？</p> <p>疫情对公司旗下各医院的正常经营的确造成了一定程度的影响，但是整体行业的持续向好态势不变。同时公司积极开源节流，严控成本，预计今年公司的营收、利润情况和公司在上市公告书中披露的预计数据一致。</p> <p>眼科诊疗服务是刚需。疫情防控政策的放开，人员流动恢复正常秩序，疫情影响越来越小，预期那些因疫情而延后的诊疗需求将得到爆发释放。未来3—5年，我们对于公司业绩保持较高增长充满信心，力争达到30%的增速。</p> <p>2、目前旗下各医院盈利情况如何？</p> <p>公司已在国内开设57家眼科专科医院，目前仍有10余家处于亏损状态，这中间不少是尚在品牌培育期的医院，不过这些医院的亏损总额已大幅降低，正逐步步入发展快车道。</p>

考虑到疫情影响逐渐好转，明年集团内亏损医院数量有望达到个位数，若疫情影响得到改善，有信心到 2024 年实现所有医院扭亏为盈。

3、公司目前并购计划如何？

公司计划成立多个产业发展基金，用于开设新眼科医院或并购眼科医院。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。希望通过现有医院的内生增长，加产业发展基金并购医院和视光中心形成“双轮驱动”，确保未来 5-10 年公司业绩能够保持较高增长。

4、对于并购标的，公司与同行相比有哪些优势？

首先是平台与实力，公司是一家专注于眼科专科医疗服务的大型医疗连锁集团，在年诊疗人次、眼科手术量、收入等多个维度居行业领先地位。公司现已在全国开设 57 家眼科专科医院和 23 家视光中心，覆盖 17 个省及 46 个城市，辐射国内华东、华中、华南、西南、华北等广大地区，后续还要走向国外，择机布局国际市场。目前，公司高管团队均有接近或超过 20 年的眼科行业经验，公司通过不断的探索和实践，已形成了完善的运营管理体系，新建及并购医院能借鉴移植公司现有成熟的经营管理模式，充分共享公司的整体资源，有效地缩短市场培育期。公司可以现有医院辐射周边，对医疗资源、管理资源进行优质共享。同时，公司在业内积累了较好的口碑及号召力，储备了众多的并购标的，加上华夏眼科推出的颇具吸引力的合伙创业计划，容易凝聚行业力量共创光明未来，预计能较快地联络及推进现存优质各眼科机构并购事项，实现快速增长。

其次，公司是全科诊疗服务体系的先行者，业务范围涵盖全生命周期，尊重专家、尊重知识，“医教研”一体化均衡发展，有着三级甲等眼专科医院、国家临床重点专科的底蕴，同时具备黎晓新、赵堪兴教授等核心专家的影响力，持续打造人

人才培养和诊疗技术高地，已成为一大特色，在行业内广受认可。值得一提的是，华夏眼科也紧紧把脉智慧医疗发展趋势，整合优势资源，相继推出眼科通、5G 互联网医院、全国疑难眼病会诊平台等创新性平台，实现集团旗下医院间优质专家资源共享。这也意味着，集团旗下各地医院的眼疾患者，足不出市，也可以打破时空限制，接受集团知名眼科专家提供的眼科诊疗服务。

再次，公司拥有成熟的人才培养体系，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，例如集团中国眼科医师“明日之星”计划培训体系，对各级不同层次医生，创造更多元化的职业发展选择；每周固定举行的由两位国际眼科科学院院士主持的疑难眼病病例讨论会，让集团内所有医生有机会得到这些大咖面对面、零距离的带教，日积月累对临床诊断能力提升是立竿见影的。此外，集团还为不同层级的医技人员提供了医疗职称与教学职称的晋升支持，为医院的长远发展夯实基础。

正是基于上述考虑，很多并购标的都希望加入华夏眼科大家庭，共谋发展。

5、消费医疗业务的发展思路及前景？

未来以屈光、眼视光业务为代表的消费医疗业务，将是华夏眼科业绩快速增长的重要引擎之一。

屈光业务，重点推广 ICL、全飞秒等中高端手术，并开设独立的屈光中心。我们也会不断加强屈光医生培养，为患者提供术前、术中、术后全流程、个性化的手术方案与服务，不断提升患者满意度。

眼视光业务，近两年也在不断尝试不同的开店模式，探索总结出了适合公司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。

	<p>在学科运营上，我们也不断适应新媒体时代的消费升级需要，守正创新，持续改进提升运营模式。未来 2—3 年，消费医疗的收入占比有信心提升到 60%以上。</p> <p>6、公司旗下各医院如何发展？</p> <p>公司对旗下医院长期发展评价，最重要还是看学科建设是否健全，眼科综合诊疗能力是否排名当地前列。</p> <p>目前，经过多年发展，集团本部厦门大学附属厦门眼科中心已成为国家临床重点专科（眼科）建设单位、三级甲等眼科医院、厦大附属医院，设有博士后科研工作站、院士专家工作站，是集团名副其实的旗舰医院，也是标杆医院。</p> <p>未来 5 年，我们希望集团内可以涌现出更多的标杆医院。如，福州眼科、上海和平眼科、深圳华夏、成都华夏、重庆华夏、郑州华夏视光等，更多类似厦门眼科中心的眼科全科诊疗服务医院成长起来，为华夏眼科贡献更多业绩。</p>
日期	2022 年 12 月 13 日