

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：2023-003

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 checked="" 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	红筹投资：葛云霄；泰康国际：丁燊；富国基金：彭伟熙、闫伟；广发基金：张东一、吴佳栓；建信养老：谭翊宁；易方达：余欣鑫；中科沃土：孟禄程；中信建投：王在存、吴严
时间	2023年2月20日
地点	广州番禺普瑞眼科医院（以下简称“番禺普瑞”）会议室
上市公司接待人员姓名	番禺普瑞执行院长：李勇俊 公司大湾区市场运营总监：杨晓晴 公司副总经理、董事会秘书：金亮
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍番禺普瑞的经营情况？ 答：番禺普瑞 2022 年 8 月正式开业，医院使用面积约 6000 平方米左右，医院按照三级眼科医院标准进行设计装修和配置设备，去年年底医院经营已步入正轨，2023 年 1 月与医保局正式签订医保协议。 目前设有四大专科，分别是：儿童眼病和视光科、屈光手术专科、白内障专科和综合眼病专科。各科专家主要以中山大

学眼科中心专家为主，全职在院看诊。屈光手术首席专家刘泉教授，是原中山大学眼科中心的博导、博士、三级教授和二级主任医师；刘斌院长也是原中山眼科中心的主任医师，有多年的援外手术经验，是知名白内障专家；来自中山大学眼科中心的朱斯平教授，也是中山眼科中心的副高职称。现在番禺地区患者去中山眼科中心找专家挂号难、手术要排期长等，为了更好地服务当地患者，给患者更舒适的就诊体验，普瑞眼科投资设立了番禺普瑞。

医疗设备配置方面，番禺普瑞能开展八大亚专科的所有手术术式，如近视矫正以及半飞、全飞和人工晶体植入、小儿斜视，以及青少年近视防控等，涵盖不同人群、不同眼部个体状况以及不同术后视觉质量要求。番禺普瑞的硬件设备在番禺地区也是相对领先，比如 CLARUS 500 超广角眼底照相机、IOLmaster 700 和 CIRRUS HD-OCT 5000 等先进设备，对医疗质量和安全方面起到重要的保驾护航作用。

2、请介绍下番禺地区眼科市场的竞争格局？

答：番禺紧靠广州市区，不在中心城区，生活成本偏低，2021年番禺常住人口近 280 万，若加上流动人口，将近 400 万，其中年轻人占比高，活力强劲，而且番禺区营商环境好，有很多优质企业在此发展壮大。从眼科竞争环境来看，医疗资源较为匮乏，且分布不均，眼科业务量最大的番禺区中心医院是三级甲等公立医院，但与相对大的人口基数相比，其业务收入也不算太大，另外还有番禺区中医院擅长白内障手

术，除以上两所医院外，其他医院竞争力很弱。

3、普瑞在华南地区未来的战略是如何规划的？

答：华南地区经济活力强，人口多，未来普瑞眼科会将大湾区作为重点投资领域，因此在去年进行了机构改革，专门设立了大湾区分部。普瑞进入华南地区时间较晚，番禺普瑞是第一家自建医院，收购东莞光明眼科医院后在华南地区，目前开业的医院总共有两家，目前在广州主城区、深圳市区都已经完成了选址工作，预计今年年底或明年年初开业。

4、以后拓展深圳业务的抓手和规划是什么？

答：深圳普瑞在南山区的选址已经完成，南山区上市公司多，GDP 总量高，人口数量多，是深圳最好的投资目的地。同时，深圳也是新兴的移民城市，年轻患者多，但医疗和教育资源相对匮乏，过去深圳人看病去广州的很多，深圳普瑞将会整合广州和深圳本地的专家资源，并抓住屈光和视光的巨大需求，尽快将业务做起来。

5、请介绍下广州眼科市场情况及竞争格局？

答：广州的眼科市场容量巨大，因为不仅服务本地患者，甚至还辐射全广东省以及华南地区。公立医院层面，中山大学眼科中心连续 13 年专科声誉排名全国第一，其次为广医二院眼科、广东省人民医院眼科、南部战区总医院眼科等；非公立医疗机构层面，广州爱尔规模领先，其他如阿玛施眼科

的屈光量也很大，还有英华眼科等；此外，视光业务还有很多非医疗机构占有市场份额。

6、请介绍下普瑞在广州天河和越秀投资规划？

答：越秀区选址已经确定，因为位于主城区市中心，投资金额和经营面积都大于番禺普瑞；天河区尚未完成选址以及投资立项。

7、番禺普瑞预计医院什么时候扭亏为盈？

答：番禺普瑞 2023 年算第一个完整会计年度，预计三年内扭亏为盈，过去半年凭借强大的专家资源、先进的仪器设备、舒适的就医环境，经营情况良好。

8、请介绍下番禺普瑞收入结构？

答：收入结构上，1 月 18 日医保协议签订前以非医保项目为主，主要包括屈光手术专科以及儿童眼部和视光专科，屈光手术专科占 90%左右，预计医保接通后白内障会成为重要的收入来源，番禺区整体眼科诊疗能力弱，眼病项目市场很大。

9、建立眼科医院门槛较高，投资需要多少？

答：眼科门槛比口腔高很多，开医院要求设备和科室也多，尤其是三级眼科医院需要配齐八大专科，投资金额大，初始投入达数千万元，所以门槛较高，竞争方数量相对就少，眼科行业要比其他专科，更容易做大做强。

10、越秀区选址和广州爱尔同在一个区，如何看待未来竞争？

答：广州爱尔有先发优势，但眼科市场容量巨大，且不断扩大，竞争实际上是考验各家的资源整合能力、实际经营能力以及执行效率。另外，眼科市场目前的渗透率仍然较低，只有靠大家一起做，存量患者越多，对外宣传效应越强，最终市场会越做越大。

11、阿托品对近视防控到底有用吗？

答：低浓度阿托品滴眼液尚未上市，只有院内制剂，目前普瑞的医院暂时还没有供应近视防控产品。目前很多专家呼吁最科学有效和安全的是 OK 镜。

12、您判断 OK 镜集采对收入有什么影响？

答：第一，OK 镜集采价格下来后，量一定会提高；第二，以后技耗分离，可以收取体现医生劳务的价值的验配费用作为降价的补偿，现在普遍是不单独收取的。当然，国家为了做好近视防治这项大事，不会过分打击医疗机构的积极性，这一点很重要。

13、请介绍下普瑞眼科后面资金预期使用节奏？

答：公司去年刚刚完成 IPO，将按照既定的开拓计划，稳步推进各投资项目的建设，另外眼科医院的经营性现金流也较

好，目前还没有再融资的考虑。

14、如何满足之后的对医生量的需求？

答：医院和医生相互要匹配，初期阶段医生的招聘难度会更大，当医院发展起来了，医生问题自然迎刃而解，这是普瑞眼科的经验。公司上市后也有机会和院校进行合作，自我可以培养一部分医生。

15、有没有考虑在附近开视光中心的规划？

答：目前医院才刚起步，周边开视光中心的效果一定不好，能在周边开视光中心的一定是成熟医院，要依靠品牌效应去给视光中心获客。但目前普瑞眼科整体考虑，还是在医院成熟后，去布局更多的一城双院或多院，而非视光中心模式。

16、医院筹备周期上相比同行是否有优势？

答：普瑞眼科的整体筹备期大概1年左右，与同行差异不大。装修事务由总部工程部牵头，在当地建立筹备组，筹备主任是临时院长，部分表现优秀的转为正式院长。

17、业务院长和执行院长在医院管理中如何分工的？

答：业务院长全心全意做好医疗，管理医疗品质及人才培养；执行院长带领各职能部门对经营结果和经营效率负责，并全心全意服务专家教授，出现分歧时在医疗层面以业务院长的意见为主，人事、市场等问题更多倾听执行院长的声音，大

	家的目标都是贯彻实干方向，会避免很多不必要的矛盾。
附件清单（如有）	无
日期	2023年2月22日