

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：2023-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	共计 43 名投资者参与交流，参会人员名单详见附件。	
时间	2023 年 3 月 21 日 15:00-16:30、3 月 22 日 15:00-16:30、 3 月 23 日 10:00-11:30	
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	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、去年第四季度的疫情是否对公司经营带来影响？疫情后公司经营恢复情况如何？</b></p> <p>去年第四季度末，疫情的扩散不可避免地干扰了公司的正常经营。尽管如此，华夏眼科依然通过开源节流、成本管控、服务提升等多方面举措，克服重重挑战，保持 2022 年全年营收和利润的稳定增长。</p> <p>今年 1 月份以来，随着疫情影响的逐步消退，人员流动不再受限，社会生产生活秩序逐步恢复正常秩序。在这个大环境下，公司各项业务指标快速复苏，各医院已基本恢复至疫情前的状态，重回发展快车道，整体趋势向好。在行业政策及市场需求的加持下，公司管理层对完成 30%的增长目标充满信心。</p> <p><b>2、在并购医院时，公司具备哪些竞争优势？</b></p> <p>首先是公司拥有强大的医疗服务能力和规模领先的连锁发展平台。华夏眼科是拥有国家临床重点专科、三甲医院、博</p>	

士后工作站、院士指导平台的大型眼科连锁集团，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，公司后续还将走向海外，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，通过不断的探索和实践，已形成了完善的公司连锁运营管理体系，新建及并购医院能复制借鉴公司现有成熟的经营管理经验，充分共享集团优质的医疗资源、管理资源等，有效缩短市场培育期。上市以后，公司将陆续推出颇具吸引力的合伙人计划、股权激励计划等，可以更好地凝聚行业人才，共创光明未来。

其次，公司具备良好的品牌影响力和广泛的行业认同。华夏眼科是全科诊疗服务体系的先行者，业务范围涵盖眼科全生命周期，长期发展中始终坚持“医教研”一体化均衡发展。凭借尊重临床、尊重专家、尊重知识的优秀企业文化，公司汇聚了黎晓新教授、赵堪兴教授为代表的大批行业顶尖专家，持续打造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，华夏眼科紧紧把握智慧医疗发展趋势，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，更好地为集团旗下各地医院的眼疾患者提供同质化眼科诊疗服务。

再次，华夏眼科拥有成熟的人才培养体系，有效提升并购医院临床水平。公司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；每周固定举行的疑难眼病病例讨论会，让集团内所有医生有机会得到行业巨擘面对面、零距离的带教，日积月累下来对全集团临床诊断能力提升是显著的。

此外，公司还将在品牌影响、学科运营、技术服务及供应链等多维度帮助并购医院快速发展，因此很多并购标的都愿意加入华夏眼科大家庭，共谋发展。

### **3. 厦门眼科中心未来的发展方向？**

厦门眼科中心是集医疗、教学、科研、眼健康为一体的国家三级甲等眼科医院，经过 20 多年的发展，在学术水平、收入规模、盈利能力、行业影响力等方面已具备了突出优势。

未来，在保持行业合理增速的基础上，将进一步加强厦门眼科中心教学培养与临床科研的引领能力建设，将厦门眼科中心打造成为全国疑难眼病会诊中心、集团学术科研基地和教育培训基地，为其他医院的发展赋能，为公司“医教研”一体化可持续发展打下坚实的学术技术基础和人才基础。

### **4、2019 年以来厦门眼科中心业绩增长放缓的原因？**

厦门眼科中心已建立覆盖八大亚专科及医学视光的眼科全科诊疗服务体系，各学科专家团队强大，具有高水平坚实的眼科临床诊疗技术实力和广泛学术影响力。作为国内疑难眼病诊治中心，厦门眼科中心主要业务指标在全国民营单体眼科医院中处于领先地位，其中近视、白内障复明手术量、角膜移植手术量位居全国民营医院前列。

目前厦门眼科中心每年约 70%的病人来源于厦门市以外。疫情爆发后，地区间人员流动受限，厦门市以外的病人来院就诊受到了影响，因此对近几年厦门眼科中心的业绩增长带来一定挑战。今年以来，厦门眼科中心的门诊量、手术量等各项业务指标均快速恢复，相信很快可以恢复到正常的发展水平。

### **5、未来扩张是以自建还是并购为主？**

未来新设和并购眼科医院将同步进行，如拟进入市场有合适的并购标的，优先选择并购方式。依托华夏眼科集团化经营优势，并购方式可以在医院现有基础上，快速实现在学术、人才、资金、采购等方面的资源输入和优势赋能，帮助医院提升

	<p>经营效率，更快地释放利润。我们希望通过内生增长及外延并购“双轮驱动”，确保未来 5-10 年公司业绩增长是可实现、可持续的。</p> <p><b>6、公司对未来净利率水平的目标和展望？</b></p> <p>受益于我国国民收入水平的不断提升和消费升级的趋势，患者对眼科医疗服务的需求不再局限于传统基本项目，专业化、定制化的中高端服务需求日益增加。随着公司个性化中高端服务占比的逐步提高，以及供应链集团集采优势的作用，我们认为未来净利率水平还有望进一步提升。</p> <p><b>7、对于并购标的的选择主要考量哪些因素？</b></p> <p>在符合公司战略布局规划的前提下，公司会综合考量标的公司所在城市人口、经济及消费能力情况，以及标的公司营收规模、资产质量、医生团队能力、口碑及品牌影响力等综合因素，择优进行并购。</p> <p><b>8、眼视光业务未来发展规划？</b></p> <p>以眼视光及屈光业务为代表的消费医疗赛道发展空间巨大，公司高度重视眼视光业务发展，将其作为业绩快速增长的重要引擎之一，将投入募集资金 2.23 亿元在全国开设 200 家连锁视光中心，推动眼视光业务收入快速提升。</p> <p>通过近几年不断尝试，公司已探索总结出了适合华夏的眼视光中心连锁运营模式，依托于眼科专科医院向周边城市和区县铺设视光中心服务网络，两者共享人财物等各种资源，形成“内部医联体”协同效应，有效提升专科医院和视光中心的区域覆盖和盈利能力。</p>
日期	2023 年 3 月 21 日-23 日

附件：参会人员名单

序号	姓名	所属公司
1	张一弛	中金公司
2	李千翊	中金公司
3	王在存	中信建投
4	王佳慧	兴业证券
5	董晓洁	兴业证券
6	谢杰	汇添富基金
7	谢昌旭	汇添富基金
8	曹姗姗	盘京投资
9	孔令熙	红杉资本
10	余思慧	融通基金
11	冯啸	南方基金
12	徐嘉辰	交银施罗德基金
13	谢燕萍	景顺长城基金
14	李丽洋	中银基金
15	王帅	中银基金
16	郑宁	中银基金
17	王伟然	中银基金
18	杨庆运	中银基金
19	吴印	中银基金
20	李文广	中银基金
21	蔡国栋	中银基金
22	陈晓蕾	合远基金
23	魏扬帆	华宝基金
24	陆一韬	东吴资管
25	张闻熙	中泰资管
26	耿华	源峰基金
27	朱娉洁	国泰君安自营
28	沈亦卿	AIHC
29	刘名超	泰信基金
30	洪嘉蓉	福建豪山资产
31	张昕	开域资本
32	张轶伦	景领投资
33	孙梦瑶	泉果基金
34	张成钰	健顺投资
35	姚凯丰	云汉资产
36	王玉明	国寿资产
37	霍燃	清池资本
38	程可	东方阿尔法基金
39	吴昆仑	招银理财
40	赵垒	兴银理财

41	稂与峰	维景资本
42	刘祯	普尔投资
43	王雁杰	源乐晟资产