

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：2023-009

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	西南证券：杜向阳、王钰畅；华福证券：盛丽华、何展聪； 兴业证券：孙媛媛、王佳慧、陈晓；中泰证券：祝嘉琦、孙宇瑶；广发医药：罗佳荣、方程嫣、王少喆；海通证券：余文心、梁广楷、陈铭；方正医药：周超泽、张语馨；安信证券：马帅、贺鑫；东吴证券：朱国广、冉胜男、苏丰；国金证券：袁维、徐雨涵；华创医药：郑辰、黄致君、王宏雨； 申万医药：张静含、余玉君、陈田甜；华西医药：崔文亮、程仲瑶；国盛证券：张金洋、胡婧怡；德邦医药：刘闯、张绍辉；中信建投：贺菊颖、王在存、吴严；中信证券：陈竹、宋硕、徐嘉琪；民生医药：王班、乐妍希；东北证券：刘宇腾、叶菁、古翰羲；中金公司：邹朋、张一弛、李千翊； 华安证券：谭国超、陈珈蔚；华泰证券：高鹏、杨昌源、杨志颖；国泰君安：赵峻峰；明亚基金：孙梓涵；信达证券：阮帅；安信基金：徐衍鹏；工银安盛人寿：劳亭嘉；国海证券：李明；少数派：张宁；汇百川：武博文；华福证券：杨风雨； 汇添富：张韡；英大资产：卫雯清；中再资产：米建伟；长

	<p>盛基金：黄施齐；湘财证券：闫沿岩；东方基金：邵子馨； 广发基金：周飞；中金公司：王梓懿；西部证券：吕晔；中 泰基金：毛炳杰；华安基金：李雨涵；野村证券：夏伊涟； 华能信托：江晶洁、李沛贤、陈丹乐</p>
时间	2023年10月30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、公司各个业务的收入占比和毛利率变动情况？</p> <p>答：公司今年前三季度收入中白内障增速最快，综合眼病次之，屈光的增速最低。值得强调的是，屈光业务是2022年度唯一收入正增长的项目，2022年度较前年同比增长约11.3%，今年继续在这个基础上实现屈光收入的正增长。今年前三季度，按收入占比高低排序，由高到低是屈光、白内障、视光和综合眼病业务。各业务板块的毛利率和上半年相比没有太大的波动。</p> <p>2、现在在建项目的情况如何？</p> <p>答：目前公司已开业医院27家，其中开业时间3年以内的有8家，占比约30%。现阶段在建医院分布在乌鲁木齐、哈尔滨、上海、深圳、广州等地，开业进度还需结合当地施工进度和相关主管部门的审批验收。</p>

3、公司明年各业务的增长预测？

答：连锁眼科医院的扩张模式无外乎两种模式，自建与收购兼并。目前正在建设中的医院预计明年都会开业，新开业医院将会有助于明年公司的收入增长。另外现有医院的收入将会继续保持较快增长态势。从具体业务而言，白内障项目今年发展势头良好且原来的基数较低，2018年以前也曾经是普瑞眼科的优势项目，今年又引进了业内大咖，有助于提升公司白内障项目的整体技术能力，预计明年仍然能够保持快速增长的速度；视光整体来看基数也相对较低，但视光市场空间巨大，大有可为，随着人民群众眼保健意识的进一步提升，相信也能维持较快增长。普瑞眼科下属所有医院均布局在经济发展水平高、人口总数多的核心城市，需求相对旺盛，患者的支付能力也强，再加上上市公司的品牌影响力加持，这些都有利于公司继续发力消费医疗项目，同时补齐基础医疗项目的短板，相信公司的增长速度一定能高于行业平均增速。

4、上海奉贤普瑞和湖北普瑞今年相继开业，两家医院均是同城第二家医院，请介绍下开业后的经营情况？

答：上海奉贤普瑞和湖北普瑞均在今年上半年开业，但两家医院的区位不同，定位也不同。上海奉贤普瑞地处上海郊区，经营面积相对较小，主要覆盖辖区内市民，目前业务收入对公司整体的影响较低。湖北普瑞位于武汉光谷地区，可以覆盖整个武昌地区，收入增速相对较快，院长又是武汉当地知

名的屈光手术专家，屈光业务发展比较顺利，目前阶段的收入也以屈光手术为主。两家医院在纳入医保定点以后，白内障业务将成为收入爬坡的新引擎。

5、屈光领域的新术式和新技术对于客单价有什么影响？

答：近几年，屈光手术的新技术层出不穷，但是像当初全飞秒这样的革命性技术确实也没有出现。普瑞眼科一直重视接轨国际水平，不断进行技术迭代，不遗余力地引进最前沿的诊疗设备，为患者提供最高品质的医疗服务，比如 2017 年推行“全普瑞，全飞秒”计划，2019 年又提出“全普瑞，全千频”计划，大力引进德国 SCHWIND 公司的 AMARIS 1050RS 千频准分子激光设备。受益于核心城市的战略布局，公司推广全飞秒、ICL 等高端术式都非常顺利，目前市场主流手术还是全飞秒、飞秒手术，但 ICL 的占比这几年越来越高，很好地确保公司屈光手术的利润，公司今年也被瑞士 STAAR Surgical 公司认可，被授予“EVO ICL 人工晶体植入手术量中国第二”的荣誉奖牌。

6、公司屈光手术的客单价是否下降？获客难度是否上升？

答：普瑞眼科因地制宜，根据不同地区的物价水平制定不同的价格，定价策略比较灵活，总体原则是为当地患者提供最有性价比的眼科医疗服务，所以整体上定价还是比较坚挺，现在没有整体降价的计划。屈光手术的需求分为刚性需求和改善型需求，前者的量几乎是恒定的，与内外部经济形势无

关，这也是屈光业务景气度一直不错的原因之一。但是，随着经济增速回归常态，改善型需求增速肯定也会有所影响，如何应对这种新情况，确实有挑战。

7、公司如何控制费用比率？

答：普瑞眼科的费用率一直较其他竞争对手偏高。一方面是因为布局较快，各地新建医院产生的租金、折旧摊销和工资支出影响当期费用率；另一方面，公司屈光和视光业务的营销投入使得销售费用率一直居高不下。随着公司收入规模增长，新建医院对当期费用率的影响会逐渐缩小，而公司内部也在控制支出方面作出努力，规避一些投入产出比低的营销投入，进一步控制两费的增长，维持在合理范围内。

8、公司营业外支出同比大幅增加的原因是什么？

答：公司营业外支出主要是帮扶弱势老人群体的慈善公益方面的支出。医疗与公益不分家，作为医疗行业内的上市公司，慈善公益有助于提高公司品牌形象，另一方面也有责任去帮助更多有需要的人获得眼健康。

9、公司明年的增速如何？

答：眼健康贯穿人类全生命周期，且眼科患病率高，诊疗渗透率低，市场需求不断上涨，眼科领域临床需求远未被满足且具有明显的刚需特征。今年以来，眼科诊疗需求量快速增长，眼科上市公司的经营业绩也随之快速增长，说明眼科市

	<p>场需求巨大，更没有饱和。面对如此好的一个细分赛道，公司上下同心，从没有半点懈怠，力争明年继续给投资者交出一份靓丽的答卷。希望大家能够持续关注我们公司的业绩公告来了解普瑞眼科。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年10月30日