

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：2025-002

| | |
|---------------|---|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：中金公司、中信建投、中信证券、国泰海通、华泰证券、兴业证券、申万宏源、国联民生、西南证券、广发证券、华创证券、华安证券、东北证券、招商证券、华福证券、信达证券、方正证券、天风证券、民生证券、国盛证券组织的电话会议 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 共计 80 名投资者参与交流，参会人员名单详见附件。 |
| 时间 | 2025 年 4 月 28 日 15:30-16:30 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 陈凤国先生 董事 李晓峰先生 董事、副总经理 张志勇先生 副总经理 陈鹭燕女士 财务总监 曹乃恩先生 董事会秘书 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、介绍 2024 年度及 2025 年一季度经营情况 2024 年度,公司立足宏观环境、行业政策及行业发展趋势,聚焦核心业务,围绕公司新阶段战略发展规划,在机构布局、学科建设、科研创新、人才发展、运营管理、品牌建设、可持续发展等方面持续深耕,不断强化内生动力和基础韧性,总体业务稳健发展。2024 年,公司实现营业收入 40.27 亿元,同比增长 0.35%;实现归属于上市公司股东的净利润 4.29 亿元,同比下降 35.63%。截至报告期末,公司总资产 79.24 亿元,归属 |

于上市公司股东的净资产 57.94 亿元。2025 年第一季度，公司实现营业收入 10.93 亿元，同比增长 11.74%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.50 亿元，同比下滑 4.00%。

2024 年，受行业环境变化、行业需求阶段性放缓及竞争加剧等因素影响，公司业绩增速有所放缓。未来，随着消费需求进一步释放，眼科医疗行业依然具备良好的发展空间，将为公司发展持续提供动力。

从收入结构来看，2024 年公司各项业务保持均衡发展，其中：白内障业务实现营收 8.73 亿元，同比下滑 11.56%，主要受各省市白内障人工晶体集采政策落地执行的影响；眼后段业务实现营收 5.36 亿元，同比增长 0.19%；屈光业务实现营收 12.96 亿元，同比增长 7.44%；眼视光综合业务实现营收 10.69 亿元，同比增长 5.15%。在宏观消费增速放缓、行业竞争加剧的大环境下，公司消费眼科业务依然保持了良好的增长态势。

二、问答交流环节

1、公司 2024 年眼病和白内障业务受医保 DRG/DIP 的影响程度怎么样？2025 年公司对医保控费力度的展望和应对措施有哪些？

2024 年 5 月起，全国各省市陆续开始执行人工晶体类耗材国家带量采购，部分医院从按项目付费、单病种付费方式转为执行 DRG/DIP 付费结算。近几年，公司持续加强医保合规自律管理及临床路径梳理，眼病和白内障收入趋于平稳。公司将持续关注各地医保部门公布的医保基金收支实时数据，提升医疗机构等级，发挥疑难眼病专家及学科优势，持续深入做好病种精细化测算，积极开拓非医保眼病项目，推动公司白内障及眼病诊疗业务稳步发展。

2、公司 2025 年第一季度各项业务增速情况如何？

2025 年第一季度，公司屈光、眼视光综合、眼后段业务同比保持良好增长，白内障业务由于去年同期集采政策尚未落

地，今年第一季度营收同比仍有小幅下滑。随着全国各省份白内障人工晶体集采政策相继落地，公司白内障业务有望企稳回升。

3、公司如何看待今年眼视光业务的发展，客单价可提升的空间以及新项目的拓展？

2024年，公司正式启动“365近视防控模式”，为公司眼视光业务提供了持续稳定的业务增量。2025年，一方面，公司将继续按照战略发展规划加快推进视光中心建设，依托医院本地化需求建立“1+N”医疗服务网络布局，同时加快推进区域眼科中心建设，带动视光业务发展。另一方面，公司将积极通过AI赋能、“365”近视防控体系落地等措施，提高眼视光门诊量，针对近视防控提供角膜塑形镜、视功能训练等综合解决方案，并加大力度发力成人配镜业务，促进视光业务收入进一步提升。

4、国家医保局之前下发的眼科类项目立项指南，公司判断后续会有什么影响？

《眼科类医疗服务价格项目立项指南（试行）》（以下简称：《指南》）的出台将进一步促进眼科价格项目体系的规范化、标准化，推动医疗机构有效弥补眼科诊疗方面的不足和短板，为优化眼科医疗服务提供有力支撑，公司将持续关注各省落地进程。从影响来看，第一，《指南》有利于推动行业技术创新，华夏眼科一直以来高度关注新技术的发展，尤其是基础眼病，《指南》的落地将推动公司新技术的临床应用和转化；第二，《指南》高度关注儿童近视防控，将进一步助力公司眼视光学科的发展；第三，《指南》突出技术劳务价值，对公司疑难眼病诊疗技术优势有一定的利好。

5、公司屈光新术式的推广应用情况如何？新术式的定价和占比情况？

全飞秒4.0相较全飞秒3.0的客单价有所提升，目前公司

首批装机的医院全飞秒 4.0 占全飞比均超过 50%；蔡司新一代机器人全飞秒 VISUMAX 800 预计今年 5 月开始装机，预计将对客单价进一步回升有积极作用；此外，公司已经开展了多例国产龙晶 PR 晶体手术，具备一定的市场竞争力，成本可控、供货稳定，对未来有晶体眼的屈光手术发展更有保障。

6、公司对成都爱迪在人才、管理以及供应链方面的赋能？

收购成都爱迪后，华夏眼科在人才、管理、供应链等方面持续为成都爱迪深度赋能。

在人才培养方面，依托华夏眼科完善的培训体系，充分发挥人才培养优势，帮助成都爱迪培养和引进高水平医疗人才和管理人才；在学科建设方面，充分发挥成都爱迪在眼底、白内障方面的专业优势，赋能成都爱迪在学科专业领域更均衡地发展；在信息化管理、财务管理、人力资源管理方面，纳入华夏体系后，统一使用集团北森人力资源系统、财务 EAS 系统、HMS 系统等各类信息化系统，助力成都爱迪在规范化管理和提质增效方面取得显著提升；在品牌管理方面，我们在成都使用双品牌运营策略，成都爱迪与成都华夏在专业上各有侧重，管理上也有所差异；在供应链方面，加入集团后，依托集团集采优势，帮助成都爱迪有效降低采购成本、提高采购效率。

7、公司如何看待眼科各细分业务未来市场空间？

一方面，老龄化趋势预计将推动我国各类老年性眼病诊疗需求持续增长，包含白内障、老视、青光眼、黄斑变性，糖尿病性视网膜病和视网膜脱离等。以白内障和老花眼为例：据中华医学会眼科学分会统计，我国 60 岁以上老年人白内障发病率达 80%，预计至 2050 年我国白内障患者人数将增至 2.41 亿；而老花眼在 52 岁以后的发病率接近 100%，超八成 60 岁以上老年人正在遭受老花眼和白内障的双重困扰。根据国家卫健委印发的《“十四五”全国眼健康规划(2021-2025 年)》提出，到 2025 年我国白内障 CSR 达到 3,500 以上，相比欧美发达国家，

还有较大的提升空间；而老视手术还刚处于推广初期阶段，手术率则更低。

另一方面，我国近视发生率居高不下，近视已成为影响我国国民尤其是儿童青少年眼健康的重大公共卫生问题。根据国家疾控局监测数据显示，2022 年我国儿童青少年总体近视率为 51.9%，《2024 年全国综合防控儿童青少年近视重点工作》《近视防治指南（2024 年版）》等有关政策的出台，进一步加大落实近视防控战略部署力度，随着儿童青少年近视防控工作持续深化，与屈光不正相关的医疗服务市场具备广阔的市场空间。

此外，我国干眼症患者的数量已超 2 亿，糖尿病患者数量接近 1.5 亿，对眼表、眼底病诊疗需求也持续增长。

总体而言，我国眼科医疗服务市场空间广阔，细分领域需求旺盛，呈现出良好的发展态势和增长潜力。

8、公司未来 1-3 年并购及自建战略规划？

公司“1236”战略明确了未来发展的战略目标，也重申了管理国内 200 家医院的布局规划。公司会在已选定的 24 个重点投资省份通过自建或并购方式进行扩张，当地有业务能力、估值水平等条件都合适的标的将考虑并购，如果没有合适标的，则会结合本地化医疗团队引进情况、选址情况等有计划地进行自建。具体每年的执行节奏会综合行业发展环境、公司经营需要等因素适当调整，稳健推进。

9、公司在欧洲、美国的扩张计划和节奏？

在公司成立的时候，“华夏”的取名就有“源于厦门，服务中华，走向世界”的寓意，按照最新的战略布局，公司也已经开启海外布局的步伐。考虑到近期国际环境的变化，近期将重点考虑以欧洲、亚洲为主的并购标的，包括质地优良、有持续研发能力、产品有竞争力的眼科医疗服务机构、眼科上游设备和耗材生产商。公司目前正在招聘海外投资并购总监，欢迎投资者向公司推荐合适的并购标的和优秀人才。

| | |
|----|-----------------|
| 日期 | 2025 年 4 月 28 日 |
|----|-----------------|

附件：参会人员名单

| 序号 | 姓名 | 所属公司 |
|----|-----|--------|
| 1 | 冯鹏 | 高毅资产 |
| 2 | 胡储辉 | 高毅资产 |
| 3 | 徐乐 | 中信建投 |
| 4 | 刘慧彬 | 中信建投 |
| 5 | 叶寅 | 平安证券 |
| 6 | 李峰 | 平安证券 |
| 7 | 王钰畅 | 平安证券 |
| 8 | 倪亦道 | 平安证券 |
| 9 | 陈田甜 | 申万宏源 |
| 10 | 李敏杰 | 申万宏源 |
| 11 | 张静含 | 申万宏源 |
| 12 | 杨昌源 | 华泰证券 |
| 13 | 高鹏 | 华泰证券 |
| 14 | 梁广楷 | 招商证券 |
| 15 | 张语馨 | 招商证券 |
| 16 | 贾瑞祥 | 国信证券 |
| 17 | 张超 | 国信证券 |
| 18 | 冉胜男 | 东吴证券 |
| 19 | 苏丰 | 东吴证券 |
| 20 | 王佳慧 | 兴业证券 |
| 21 | 李明 | 国海证券 |
| 22 | 王宏雨 | 华创证券 |
| 23 | 贺鑫 | 信达证券 |
| 24 | 郭雪寒 | 方正证券 |
| 25 | 古翰羲 | 东北证券 |
| 26 | 伍可心 | 东海证券 |
| 27 | 刘一伯 | 天风证券 |
| 28 | 汪翌雯 | 西南证券 |
| 29 | 吕晔 | 西部证券 |
| 30 | 宋硕 | 中信证券 |
| 31 | 徐雨涵 | 国盛证券 |
| 32 | 阮帅 | 开源证券 |
| 33 | 乐妍希 | 民生证券 |
| 34 | 何展聪 | 华福证券 |
| 35 | 王少喆 | 广发证券 |
| 36 | 陈珈蔚 | 华安证券 |
| 37 | 王树娟 | 东方证券 |
| 38 | 李千翊 | 中金公司 |
| 39 | 陈铭 | 国泰海通证券 |

| | | |
|----|---------------|--|
| 40 | 聂丽逦 | 国联民生证券 |
| 41 | 刘亚洲 | 国投证券资管 |
| 42 | 邱天 | 天风证券资管 |
| 43 | 何南南 | 华夏久盈基金 |
| 44 | 周领 | 上海证券资管 |
| 45 | 余科苗 | 中欧基金 |
| 46 | 何玮 | 东方财富证券资管 |
| 47 | 程佳 | 嘉实基金 |
| 48 | 程佳 | 嘉实基金 |
| 49 | 赵志永 | 国联人寿保险 |
| 50 | 邵谨良 | 平安养老保险 |
| 51 | 王港 | 华创证券资管 |
| 52 | 姜英 | 国泰基金 |
| 53 | 章孝林 | 爱建证券自营 |
| 54 | Aiwei Li | HSBC Global Asset Management (Hong Kong) Limited |
| 55 | Everett | Maytree Asset Management |
| 56 | 孔文彬 | 信达澳亚基金 |
| 57 | 文惠霞 | 中融汇信 |
| 58 | 郗文惠 | 同泰基金 |
| 59 | 李禹含 | 明亚基金 |
| 60 | 钟慧玲 | 合煦智远基金 |
| 61 | 陈亮 | 荷荷晴川基金 |
| 62 | 黄向前 | 尚诚资产 |
| 63 | 周里亚 | 海运通资产 |
| 64 | Bingliang Yan | 保银基金 |
| 65 | 于晨阳 | 海富通基金 |
| 66 | 杨利 | 厦门聚望 |
| 67 | 蕾蕾 | 睦含科技 |
| 68 | 王珠英 | 华美国际 |
| 69 | 刘敏 | 优益增投资 |
| 70 | 钟昕 | 仁桥资产 |
| 71 | 孙苗苗 | 重湖私募 |
| 72 | 黄艺明 | 百嘉基金 |
| 73 | 崔惠芳 | 恒天成私募 |
| 74 | 王帅 | 丹羿投资 |
| 75 | 完永东 | 诚盛投资 |
| 76 | 王海宇 | 万吨资产 |
| 77 | 王浩宇 | 丰琰投资 |
| 78 | 罗会礼 | 睿扬投资 |
| 79 | 贺福东 | 千榕资产 |
| 80 | 曹阳 | 誉辉资本 |