

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：2023-001

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	鹏华基金：孟昊、朱睿、梁超、李沙浪、邱成岳、李韬 中金公司：李千翊、柳映吉
时间	2023年2月3日上午 10:30-12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长苏庆灿先生、董事会秘书曹乃恩先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、疫情防控措施放宽后，公司日常经营是否有所恢复？</p> <p>疫情防控措施放宽后，地区间的人员流动不再受限，全社会生产生活秩序正在逐步恢复正常。在这个大环境下，公司旗下各医院的门诊、手术等业务量正稳步恢复。我们相信随着疫情影响逐渐消退，公司下属各医院业务的反弹可以预见，整体趋势是向上变好的。</p> <p>2、过去几年公司向外扩张的速度比较慢，是什么原因导致的？公司上市后在推动公司经营与发展方式上，与上市前有何不同？</p> <p>上市前出于 IPO 的考虑，我们将扩张的脚步放缓，主要重心放在夯实基础，在人才培养与储备、品牌建设、成本管控和服务提升等方面做了大量工作，为上市后的发展积蓄强劲动能。现在上市成功了，我们在继续“练内功”的同时，可以加快外延式发展布局，通过产业发展基金并购、新建眼科医院和</p>

视光中心，不断扩大眼科医疗网络布局，形成高质量发展“双轮驱动”。另外，上市以后我们吸引人才、激励人才的方式更加丰富了，公司计划陆续推出股权激励计划、医院合伙人计划等，将员工利益与公司发展有效结合，最大化地激发他们的主观能动性，确保公司经营业绩持续保持良好增长。

3、公司并购基金进度如何？未来有什么并购计划？

公司正在紧锣密鼓地筹备若干支产业发展基金，争取尽快成立并投入运营。未来5年，产业发展基金主要用于在国内24个省（直辖市）新建或并购眼科医院和视光中心，特别是那些人口相对较多、经济和消费能力较强的一二线城市，都将布局医疗服务网点，使公司管理的眼科医院数量超过150家，连锁视光中心数量达到200家。通过现有医院内生增长，加产业基金外延并购的“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。

4、新建医院需要有大量的医生储备，公司的医生培养体系是怎么样的？

华夏眼科拥有成熟的人才培养机制，已经形成了一套能够匹配医生职业生涯不同发展阶段培训需求的课程体系，从住院医规范化培训，到眼科医师明日之星计划、未来精英人才计划，再到手术主刀医生培养，很多培养计划都对眼科同行开放。这对中青年医生具有巨大的吸引力，也是华夏眼科为我国眼科专业人才培养做出的应有努力。值得一提的是，华夏的医生培养强调本地化，不光是作为培养对象的储备医生本地化，作为导师的带教专家也在实现本地化。公司下属各个医院都有一些亚专科的名医和专家，充分发挥他们的带教作用，不仅能够提升人才培养效率，每年能培养出更多合格的储备医生，而且不影响当地医院业务发展。

5、未来全国布局过程中是否会出现本地招募医生越来越难的情况？公司如何应对？

华夏眼科在招募医生方面具备突出优势。

在企业文化层面，华夏眼科尊重临床一线员工，尊重专家、尊重知识，并打造充满活力的企业文化，同行认同度高，业内口碑较好。十年企业靠品牌，百年企业靠文化，公司切实践行“精湛医术、合理收费、高尚医德、贴心服务、快捷方便、优雅环境”的经营理念，并以责任、关怀、创新、共赢作为核心价值观，努力做到病人满意、员工满意、同行认同、社会认同和政府放心，实现多方共赢的企业文化。

在人才激励层面，公司充分重视员工利益，倡导员工与企业共发展，充分激发员工积极性。上市前公司给予核心医疗人员、管理人员的员工持股比例较高，达到 20%以上，领先于其他同行。上市之后，公司也将积极运用股权激励工具，医院合伙人计划等，构建覆盖短、中、长期的人才激励体系，全方位激发人才活力。

在人才培养层面，华夏眼科拥有以国际眼科科学院院士黎晓新教授、赵堪兴教授为代表的一批领军人物，持续打造人才培养和诊疗技术高地，并已建设了成熟的人才培养体系，对吸引人才十分有利。同时，我们自身具备“造血能力”也能缓解“向外求”的压力。

华夏眼科的企业文化、人才培养及人才激励不仅对中青年医生具有吸引力，很多退休的医生也更愿意加入华夏眼科，人才吸引力为华夏眼科上市后的高质量发展奠定了坚实基础。

6、对于亏损医院，公司在经营上会有什么发展规划？

目前尚在亏损状态的医院，大多仍处于培育期内，加上近三年来疫情冲击的影响，干扰了医院正常发展轨迹。

在投入方面，为了提高行业竞争力，华夏眼科希望购买最好的设备、招最好的医生、提供最专业优质的服务。因此，在前期投入比较大的情况下，盈亏平衡点也会在高点，随着医院品牌培育的逐步成熟，这些前期投入在收入端得到逐步释放，

	<p>且随着医院院龄的增长，单医院销售费用等呈现下降趋势，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> <p>在需求端层面，眼科医疗行业空间越来越大，我国眼科各项细分医疗服务的渗透率相比发达国家目前还处于较低水平，随着互联网的加速发展、电子产品的依赖程度加深、人口老龄化发展以及居民消费水平和消费意愿的提高等因素影响，眼科医疗服务需求将持续提升。</p> <p>疫情爆发以来，虽然公司所属医院的正常发展受到很大冲击，但是华夏眼科从未停止进步。疫情期间，公司着力在增收节支方面做了大量工作，确保经营业绩保持增长。随着疫情影响逐步消退，各医院经营情况逐步恢复，回归正常发展轨道，公司管理层有信心在未来两年实现所有医院扭亏为盈，公司整体经营进入可持续发展的快车道。</p>
日期	2023 年 2 月 3 日