

## 光正眼科医院集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	通过网络方式参加公司 2023 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2024 年 4 月 29 日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	全景网 <a href="http://www.p5w.net/">http://www.p5w.net/</a>
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理周永麟先生；独立董事郑石桥先生；董事、财务总监李俊英女士；董事会秘书李薇女士；
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 领导，您好！我来自四川，作为眼科医疗领域的领先企业，请问公司在提升医疗服务质量和扩大市场份额方面有哪些具体举措？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司践行并深入落实“以患者为中心”的服务理念，持续强化医疗服务质量提升，升级服务体系，优化就诊流程，提高患者满意度。公司持续改善医院就诊环境，对部分医院及核心科室进行环境升级，改善就医动线；优化院内就诊流程、升级服务标准，推出“五心适老”服务，形成屈光客服体系 8 大共识，屈光客服公约以及服务的“7 个一样”标准，并通过“飞鹰计划”、集团统一培训、院内日常培训、服务考核体系等进行落实。未来，公司会通过持续的医疗质量和医疗服务升级、知名专家引进、产品差异化定位、加强品牌传播力度等多种手段，提升门诊量与业务量，同时不断完善医院布局，扩大市场份额；相关内容可参考公司于法定信息披露媒体披露的年度报告。</p> <p>2. 您好，请问公司采取什么措施来保持营业额增长？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司将通过以下方面，努力完成预算目标，保持营业额的增长：</p> <p>第一、深化优势区域业务布局、强化地区优势，2024 年，</p>

公司上海 2 家成熟医院将进一步夯实规模，东区医院实现亿元收入突破，崇明实现业务突破与岛内扎根。同时，各业务加大生产、销售力度，积极开拓市场，实现营业收入稳步增长；

第二、扎实推进病种结构转型与质量提升，白内障方面，顺应患者对视觉质量和生活质量要求提高的趋势，重点推广飞秒白内障、屈光性白内障等晶体与术式，从单纯的复明性白内障手术转型升级至高端的屈光性白内障手术，满足中老年患者对于高品质视觉质量的需求；屈光业务顺应患者对清晰视觉要求不断提升的趋势，打造精准术式，提升产品侧差异化竞争力；

第三，继续秉持高质量稳健发展的宗旨，完善医疗质量管控体系，提升医疗服务质量，满足患者多层次、个性化的就诊需求；

第四、管理方面：1) 以经济效益为中心，挖潜降耗，把降低成本、费用作为首要目标；2) 加强资金运行监管，降低财务风险，合理安排、使用资金，提高资金利用率；3) 加强内控规范管理，实施精益变革措施，提升公司整体管理效率；4) 围绕公司经营战略和全年预算目标，通过做好指标的分解和责任落实、强化预算的执行控制力度、完善绩效考核及激励机制等手段切实保障预算目标的实现。

3. 请问钢结构、新能源怎么剥离？具体措施是什么？有时间节点吗？公司有什么优势？

答：尊敬的投资者，您好！目前，公司正加速非医业务的剥离，相关事项达到信披规定要求的披露时点时会在法定信息披露媒体及时披露。公司眼科业务专注于大、中型城市眼科医疗服务细分市场，成熟的平台医院复制连锁发展模式及配套的经营管理体系，能够有效的实现区域资源共享、促进整体医疗水平提高，同时独具特色的服务流程和专业的诊疗管理，长期获得医疗主管单位及广大百姓的好评，在区域内享有较高的品牌美誉度，实现了经济效益和社会效益的和谐统一，为眼科业务进一步拓展奠定了坚实基础。感谢您的关注。

4. 请问北京光正美尔目医院的营业收入已经并入年报了吗？

答：尊敬的投资者，您好！北京美尔目不属于公司财务报表合并范围内的企业，营业收入未并入公司年报。感谢您的关注！

5. 美尔目收购进度如何？今年能完成收购目标吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司坚持内生式增长与外延式扩张并举的思路。随着北京美尔目规模与利润水平、规范程度达到上市公司要求后，公司会适时推动注入上市公司体内。感谢您的关注！

6. 请介绍一下公司在拓展制药业务方面的规划。

答：尊敬的投资者您好！公司专注医疗服务主业，暂无相关规划。感谢您的关注。

7. 李总您好，我来自《泡财经》，请问公司 2023 年销售毛利率提升的原因是什么？

答：2023 年，国内经济总体修复，公司抓住消费需求复苏以及患者对眼健康需求增加的机遇，坚持以患者为中心的理念，扎实推进学科建设、不断提升医疗服务水平与服务质量，强化学术建设，推进医教研服协同发展，带来了收入规模的提升。报告期内，全年共实现营业收入 107,490.36 万元，比上年同期 76,744.46 万元增长 40.06%。收入提升带来房租、折旧摊销等固定成本类支出占比的相应下降，导致毛利提升。

8. 公司有什么有效措施提升投资者对公司的信心？

答：尊敬的投资者，您好！一方面，公司管理层将努力做好各项经营管理工作，全力推进公司持续健康发展，努力完成 2024 年度预算目标，提升公司收入规模、提升利润率水平（预算保障措施详见公司在法定信息披露平台披露的《2024 年度财务预算报告》）；另一方面，公司将根据投资者关系管理的相关规定，加强与投资者的沟通及互动交流，加强投资者对公司的了解；此外，公司于 2023 年实施了股份回购，以提升投资者信心。感谢您的关注！

9. 请介绍一下公司在 AI 方面的业务。

答：尊敬的投资者，您好！公司专注于眼科医疗服务，暂无 AI 方面的业务布局，但公司在日常管理中，积极推进各类先进技术手段、数字化系统等的应用，以提升公司经营管理效率。感谢您的关注。

10. 请您介绍一下公司与复旦方面合作情况。谢谢你！

答：尊敬的投资者，您好！2024 年 3 月 15 日，复旦大学附属耳鼻喉科医院与光正眼科医院集团成立“眼健康创新技术联合实验室”。“联合实验室”由医工交叉创新研究院常务副院长黄锦海、光正新视界眼科集团上海片区总院长廉井财为联合实验室负责人，旨在深化产学研一体化建设，打造眼科医疗创新高地。自成立以来，实验室科研团队在干眼、角膜新生血管质量等方面的研究中获得一定突破。感谢您的关注。

11. 公司股价新低，出于市值管理需要公司有没有回购计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司于 2023 年 7 月发布了以集中竞价交易方式回购公司股份的方案，截至 2023 年 8 月 10 日，公司回购股份已达回购方案的回购数量上限，本次回购股

份方案已实施完毕。公司目前暂没有新的回购计划，未来如有相应举措，我们会根据相关法律法规及时履行信息披露义务。公司始终致力于做好各项经营管理工作，全力推进公司持续健康发展，争取以优异的业绩回报广大投资者。感谢您对公司的关注。

12. 可以说说公司在同行业有什么竞争优势？未来公司主营业务方向吗

答：未来，公司将坚持眼科医疗服务主业，不断实现战略聚焦。眼科医疗方面，公司主要优势包括：

（一）中心连锁优势

公司眼科医疗专注于大、中型城市，优先布局“北上广深”超一线城市，辐射一线重点城市。目前，公司已开设了14家中心眼科专科医院，并围绕中心医院，通过视光诊所群，实现对区域市场的精耕细作，让居民能够更加便捷地享受到高品质眼科医疗服务。公司不断提升重点布局区域内医疗网络的广度、深度以及密度，报告期内，上海光正新视界瞳亮眼科医院、上海新视界明悦眼科门诊部、上海新视界明澈眼科诊所相继成功开业，公司正逐步形成以“长三角”、“京津冀”、“珠三角”、“胶东半岛”、“成渝”五大核心城市群为中心平台的连锁诊疗体系，在以上海为中心的长三角等重点区域，形成了显著的品牌优势与沉淀，在眼科专科医院建设、运营管理方面，逐步沉淀出了一套标准化、体系化的管控与管理模式，连锁优势进一步显现。

（二）医教研平台优势

公司秉承“学术为重、质量为本、服务为先”的经营理念，对标优秀企业，并结合自身特点，持续推动学术建设。公司拥有国家眼部疾病“双中心”（“糖尿病视网膜病变临床研究中心”、“光明中心”），并以双中心为依托，对医院的科研工作、学科建设进行助推；拥有“院士专家工作站”，并通过工作站组织医生积极投身科研项目，推动医研资源共享，力争从体制机制上突破非公机构“教研难”困难；2023年，公司与复旦大学附属眼耳鼻喉科医院达成战略合作，成立“眼健康创新技术联合实验室”，推动眼科诊疗新技术、新设备的研发和创新进步，合力打造眼科医疗创新高地；与江南大学签订合作协议，共建江南大学新视界眼科研究中心（眼科临床大数据中心、临床交流平台），助力江南大学医学院就“眼科疾病的生物标志物及应用领域”展开相关科研项目；成功主办第六届全国眼科浦江论坛、2023年屈光性手术新进展研讨会等学术会议，组织国内眼科学知名专家就眼科新理念、新技术、新方法等开展学术交流，为全国眼科精英搭建交流合作、共同发展的桥梁；联合同济大学附属同济医院眼科共同举办“学术沙龙暨疑难眼病交流会”9期（累计已超过53期），定期开展疑难病例讨论；强化与蔡司、爱尔康等的战略合作伙伴关系，报告期内，蔡司

散光矫正手术示范基地在光正新视界东区眼科医院成立，光正新视界东区眼科医院被授予“蔡司散光矫正手术示范基地”，并举行了授牌仪式；公司与 STAAR Surgical 升级战略合作，完成“中国战略合作伙伴”授牌。

#### （三）管理体系优势

公司吸收国内外先进的医疗管理经验及运营模式，管理团队精英及医疗服务骨干均具有 10-15 年以上从业经验。同时，公司经营管理体系持续优化，管理效率稳步提升。

#### （四）技术与人才优势

公司具备一支医术精湛、服务质量优质的专业眼科医护人才队伍，已建立屈光、视光（斜弱视与儿童眼病、医学验光配镜）、白内障、眼底病、眼表眼综合五大学组，为患者提供各类眼科疾病的诊断、治疗服务。同时，公司坚持人才引进计划，搭建名医平台，眼科医疗优秀人才聚集效应显现，一批国内权威眼科专家陆续加盟光正眼科，集团核心专家团队和各医院的人才力量得到充实。此外，公司长期与区域内的高校展开实训培养合作，不断强化医院与高校的高效联动，人才培养体系更加完善，人才储备持续增加，为快速发展提供了充足的人才保障。

医疗设备方面，公司作为眼科医疗领域的领先机构，持续引领国际先进屈光术式在国内的引进与应用，公司是行业内最先引进屈光 ICL 设备、全飞秒设备的公司之一，目前旗下机构配备了德国蔡司 VisuMax 全飞秒激光设备、美国爱尔康 LenSx 飞秒激光系统、德国鹰视 FS200 飞秒激光、AMARIS 阿玛仕准分子激光系统、爱尔康超声乳化仪、爱尔康玻切超乳一体机、蔡司显微镜 (ZEISS LUMERAi)、徕卡显微镜 (LEICA F40)、蔡司 CLARUS 500 眼底照相机、蔡司屈光析仪 (ZEISS i.Profiler plus)、蔡司三维定位配镜系统 (ZEISS VISUFIT 1000)、蔡司光相干断层扫描仪 (CIRRUS HD-OCT 5000) 等一批高精尖设备，能够为患者提供包括飞秒、全飞秒、精雕飞秒、晶体植入、表层矫正等技术在内的多样化、个性化屈光解决方案以及白内障手术。此外，公司还利用远程会诊、分级转诊、专家带教等多种手段，提高技术资源共享程度，不断提高临床、科研技术能力。

#### （五）激励机制优势

公司已建立与发展相适应的、具有竞争力的薪酬体系，并实施了限制性股票激励计划，同时进一步践行公司长效激励机制，创新股权合作模式，在新购医院、新开门诊、视光中心等项目中，与核心管理团队和技术专家建立股权合作，深化协同发展，对公司稳定人才队伍、提高创业积极性和主动性起到了积极的作用。

#### （六）优质服务优势

公司始终将医疗服务质量放在经营发展的首要位置，严格执行国家相关诊疗规范与技术指南要求，不断完善医疗管理体系，狠抓医疗质量管理，近年来，公司已汇编完成《眼科疾病

诊疗规范及流程》《医院各项规章制度（医教版）》《最新眼科疾病临床诊治指南与专家共识汇总手册》，持续规范诊疗行为，大力加强医护培训，不断提高医疗服务水平，提升患者就医感受和满意度。同时强化公司医护部建设，构建医疗风险管理体系，完善制度建设、检查督导、评审评议、培训指导等多种方式，切实提高医疗安全及医疗质量水平。公司积极推进护理服务专科化、精细化管理，大力开展医护人员培训，牢固树立以患者为中心的服务意识，提升医护人员整体素养，狠抓服务规范落实，创新服务细节，给患者带来舒适的就医体验。

13. 公司目前涉及哪些诉讼？

答：尊敬的投资者您好，公司诉讼情况已在公司 2023 年度报告中进行披露，详见公司在指定媒体披露的公司年报。感谢您的关注。

14. 请问一季度为什么会亏损？2024 全年预计能否实现扣非盈利？分红计划能否实现？

答：尊敬的投资者，您好！公司一季度亏损主要系公司新医院投入运营，尚处于培育期；部分医院完善人才团队，人力成本增加；一季度股权激励费用较去年同期增加；此外，公司部分医院所在地为我国北方地区，今年一季度相关地区冰雪天气频发一定程度影响老年群体非紧急性疾病的外出就医；上述情形叠加外部经济环境因素，导致公司业务受到一定影响。公司 2024 年度预算（含扣非净利润情况）请详见公司于法定信息披露平台披露的《2024 年度预算报告》。

15. 公司未来 3 年的规划是什么？2024 年还有新的医院要并购或新开吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司规划情况如下：

1) 自公司转型眼科以来，持续落实“聚力眼科医疗业务，加快整合辅助产业”战略，业务结构得到了明显改善，转型升级成果得到验证；目前，眼科板块已成为公司主要收入来源，截止 2023 年，公司眼科收入占比已达到 78%。

2) 未来三年，公司将坚定既定战略，一方面，加快辅助产业整合；另一方面，集中资源对眼科医疗业务进行投入与布局，提高眼科医疗业务经营质量：区域战略上，走区域聚焦规模化发展路线，重点布局长三角、京津冀、珠三角、胶东半岛、成渝五大核心城市群，高线城市重点发力，“1+6+N”（一城、六院、N 家）模式深耕。病种战略上，推进“以屈视光为龙头，以白内障眼底病为基础，眼表（干眼）、眼整形为突破方向”的路线，持续推进眼科板块业务结构优化。

3) 公司坚持内生式增长与外延式扩张并举的思路。随着参股医院（北京美尔目、苏州眼耳鼻喉科医院）规模与利润水平、规范程度达到上市公司要求后，公司会适时推动注入上市公司

体内。感谢您的关注！

16. 贵公司近年业绩平平，请问 24 年有何措施加强业绩突破，对 1 季度亏损，有什么需要特别说明的？

答：尊敬的投资者，您好！

1) 公司将通过以下方面，努力完成预算目标、实现业绩突破：

第一、深化优势区域业务布局、强化地区优势，2024 年，公司上海 2 家成熟医院将进一步夯实规模，东区医院实现亿元收入突破，崇明实现业务突破与岛内扎根。同时，各业务加大生产、销售力度，积极开拓市场，实现营业收入稳步增长；

第二、扎实推进病种结构转型与质量提升，白内障方面，顺应患者对视觉质量和生活质量要求提高的趋势，重点推广飞秒白内障、屈光性白内障等晶体与术式，从单纯的复明性白内障手术转型升级至高端的屈光性白内障手术，满足中老年患者对于高品质视觉质量的需求；屈光业务顺应患者对清晰视觉要求不断提升的趋势，打造精准术式，提升产品侧差异化竞争力；

第三，继续秉持高质量稳健发展的宗旨，完善医疗质量管控体系，提升医疗服务质量，满足患者多层次、个性化的就诊需求；

第四、管理方面：①以经济效益为中心，挖潜降耗，把降低成本、费用作为首要目标；②加强资金运行监管，降低财务风险，合理安排、使用资金，提高资金利用率；③加强内控规范管理，实施精益变革措施，提升公司整体管理效率；④围绕公司经营战略和全年预算目标，通过做好指标的分解和责任落实、强化预算的执行控制力度、完善绩效考核及激励机制等手段切实保障预算目标的实现。

2) 关于一季度亏损原因：2024 年一季度，公司新医院投入运营，尚处于培育期；部分医院完善人才团队，人力成本增加；同时，由于 2023 年股权激励计划的实施，一季度股权激励费用较去年同期增加；此外，公司部分医院所在地为我国北方地区，今年一季度相关地区冰雪天气频发一定程度影响老年群体非紧急性疾病的外出就医；上述情形叠加外部经济环境因素，导致公司业务受到一定影响，一季度亏损。

2024 年，公司管理层及全体员工正在按照既定的经营目标积极开展各项工作，力争完成全年的经营目标。

17. 一季度什么原因亏损？今年盈利目标？

答：公司新医院投入运营，尚处于培育期；部分医院完善人才团队，人力成本增加；一季度股权激励费用较去年同期增加；此外，公司部分医院所在地为我国北方地区，今年一季度相关地区冰雪天气频发一定程度影响老年群体非紧急性疾病的外出就医；上述情形叠加外部经济环境因素，导致公司业务受到一定影响，一季度亏损。2024 年盈利目标，请查阅公司 2023

	<p>年年报。感谢您的关注！</p> <p>18. 请问公司股票今年会不会被 ST？ 答：尊敬的投资者您好，公司 2023 年报已于 2024 年 4 月 25 日对外披露，不存在触及 ST 的情形；感谢您的关注。</p> <p>19 今年盈利吗？ 答：您好！公司 2024 年具体经营目标，以公司 2024 年预算公告为准。感谢您的关注！</p> <p>20. 公司是否会被 ST 或有退市风险？ 答：投资者您好！公司目前生产经营正常，各项工作有序开展，公司 2023 年度年度已披露；目前不存在触及 ST 或退市的情形。相关情况请以公司披露在指定媒体的公告信息为准，感谢您的建议和关注！</p> <p>21. 公司有什么措施提振投资者信心？ 答：尊敬的投资者，您好！一方面，公司管理层将努力做好各项经营管理工作，全力推进公司持续健康发展，努力完成 2024 年度预算目标，提升公司收入规模、提升利润率水平（预算保障措施详见公司在法定信息披露平台披露的《2024 年度财务预算报告》）；另一方面，公司将根据投资者关系管理的相关规定，加强与投资者的沟通及互动交流，加强投资者对公司的了解；此外，公司于 2023 年实施了股份回购，以提升投资者信心。</p> <p>22. 一季度公司收入同比下降并亏损，预算目标是否还能实现？ 答：尊敬的投资者您好！今年 4 月以来，公司调整优化经营策略，强化指标考核与成本管控，营业收入等核心指标预算完成率较一季度提高，同时公司各项业务 5 月将陆续进入旺季，公司管理层将抓住市场时机，努力提升医疗服务质量，强化经营管控，努力实现 2024 年预算目标。感谢您的关注。</p> <p>23. 公司一季度利润同比下滑什么原因，有什么后续措施？ 答：公司新医院投入运营，尚处于培育期；部分医院完善人才团队，人力成本增加；一季度股权激励费用较去年同期增加；此外，公司部分医院所在地为我国北方地区，今年一季度相关地区冰雪天气频发一定程度影响老年群体非紧急性疾病的外出就医；上述情形叠加外部经济环境因素，导致公司业务受到一定影响。2024 年公司将致力于做好各项经营管理工作，全力推进公司持续健康发展，争取以优异的业绩回报广大投资者。感谢您的关注。</p>
--	--

24. 美尔目纳入光正的最新进展是怎样的？今年有可能纳入吗？

答：公司坚持外延式并购与内生式发展并举的路线；随着北京美尔目集团规模与利润水平、规范程度达到上市公司要求后，公司会适时推动注入上市公司体内。

25. 公司的销售费用和管理费用比 2022 年增加，请问增加原因？

答：销售费用和管理费用较上年同期上升主要是由于收入的上升造成的，2023 年收入较上年增长 40.06%，销售费用较上年增长 33%，管理费用较上年增长 22%，具体数据以年报公告为准。感谢您的关注。

26. 2024 年能源和钢结构会剥离吗？

答：尊敬的投资者，您好！目前，公司正努力加速非医业务的剥离，相关事项达到信披规定要求的披露时点时会在法定信息披露媒体及时披露。

27. 请问 2024 年度公司能否分红？

答：尊敬的投资者，您好！2024 年，公司将严格按照《公司法》《公司章程》等的规定，着眼于公司的长远和可持续发展，综合考虑公司经营发展的实际情况、发展阶段、目前及未来盈利规模、现金流量状况、项目投资资金需求、融资环境、股东需求和意愿等情况，制定分红方案。公司分红相关政策等可详见公司于 2024 年 4 月 25 日发布的《未来三年股东回报规划（2024-2026）》或《公司章程》。感谢您的关注。

28. 公司内在价值和股价不匹配，将进行回购或其他措施提升，现在股价较低，为什么不进行回购和市值管理？未来如何回报投资者？

答：尊敬的投资者，您好！公司于 2023 年 7 月发布了以集中竞价交易方式回购公司股份的方案，截至 2023 年 8 月 10 日，公司回购股份已达回购方案的回购数量上限，本次回购股份方案已实施完毕。公司始终致力于做好各项经营管理工作，全力推进公司持续健康发展，争取以优异的业绩回报广大投资者。感谢您对公司的关注。

29. 公司负债率较高，商誉高，公司有什么相应举措让投资者稳定持股，增加信心？

答：尊敬的投资者您好，公司资产负债率高，主要由于公司收购眼科业务 49%少数股权时的会计处理造成；商誉高也主要是由于公司收购眼科业务形成；公司近年来，一直专注主业发展，2024 年公司将致力于做好各项经营管理工作，全力推进公司持续健康发展，争取以优异的业绩回报广大投资者。感谢您

	<p>的关注。</p> <p>30. 贵公司 2023 年度利润未达预算的原因是？</p> <p>答：2023 年下半年，公司实施了新一轮的股权激励，管理费用计提相应增加，同时 2023 年度计提商誉减值准备，对利润也有一定影响；此外，公司 2023 年销售费用较年初预算有一定上升；综合各类因素，造成公司 2023 年度在收入基本完成的情况下，未达成利润目标。感谢您的关注！</p> <p>31. 请问董事长，钢结构和能源板块是否玻璃，两业务板块是否亏损？有没有计划或时间表剥离？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司自转型以来，一直坚定“聚力眼科医疗业务，加速整合辅助产业”的战略思路，致力于转型成为以眼科为单一主业的公司，自转型以来，公司已剥离钢结构与能源资产 10 亿以上，反哺主业；目前，公司正加速剩余非医业务的剥离，相关事项达到信披规定要求的披露时点时会在法定信息披露媒体及时披露。感谢您的关注。</p>
日期	2024 年 4 月 29 日