

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：2026-001

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 checked="" type="checkbox"/> 其他：国盛证券、中金公司、中信证券、华泰证券、平安证券、申万宏源、东北证券、国泰海通、兴业证券、华福证券、东吴证券、华创证券组织的电话会议
参与单位名称及人员姓名	共计 61 名投资者参与交流，参会人员名单详见附件。
时间	2026 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 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	<p>一、介绍 2025 年度及 2026 年第一季度经营情况</p> <p>2025 年度，华夏眼科紧扣“健康中国”战略导向，坚守“一切以病人为中心”的宗旨，围绕宏观环境、行业发展及公司战略规划，在战略布局、技术升级、医疗服务、科研创新、人才培养、智慧医疗等多领域协同发力，推动战略布局持续优化，医疗服务提质增效，科研创新成果丰硕，数智赋能转型加速，公司经营发展稳健向好，综合实力稳步提升。</p> <p>2025 年，公司实现营业收入 41.39 亿元，同比增长 2.78%；实现归母净利润 4.41 亿元，同比增长 2.80%；扣除非经常性损益后的归母净利润 4.25 亿元，同比增长 4.07%；经营活动现金流净额 8.68 亿元，同比增长 5.76%。截至报告期末，公司总资产 75.56 亿元，净资产 52.71 亿元。2026 年第一季度，公司实</p>

现营业收入 11.50 亿元，同比增长 5.22%；实现归母净利润 1.72 亿元，同比增长 14.69%；经营活动现金流净额 3.00 亿元，同比增长 33.70%。

从收入结构来看，2025 年公司各项业务保持均衡发展。其中：公司屈光业务实现营业收入 14.17 亿元，同比增长 9.31%；眼后段业务实现营业收入 5.79 亿元，同比增长 8.00%；眼视光综合项目实现营业收入 11.02 亿元，同比增长 3.05%；公司白内障业务实现营业收入 8.24 亿元，同比下滑 5.51%。

二、问答交流环节

1、如何看待 2026 年一季度眼科行业复苏的主要原因、持续性及行业出清进展？

2026 年一季度行业复苏迹象明显但呈结构性分化：屈光业务增速恢复最为显著；白内障业务受医保支付改革与集采的影响逐步减弱，收入与毛利回暖可期；视光业务受消费环境与产品体系丰富度影响，增速相对平稳。未来几年，预计行业整合仍将持续，有利于推动行业规范化运营，减少无序竞争。

2、公司屈光业务的量价增长情况？新设备推广情况如何？

2025 年及 2026 年第一季度，公司屈光业务实现量价齐升，其中全飞秒手术占比持续提升，带动屈光手术客单价稳步增长。2025 年，公司积极引进了蔡司全飞秒 VISUMAX800 设备及 SMILE Pro 手术技术、新一代 EVO+ICL(V5)晶体、国产龙晶 PR 晶体，并加速扩大全光塑技术在公司下属医院的应用范围，持续丰富屈光手术诊疗选择。截至目前，公司累计已完成全飞秒 SMILE Pro 超 1.2 万例。

未来，公司将根据市场需求及经营情况，逐步在更多下属医院引进并推广眼科诊疗新设备、新技术，以满足患者多层次、个性化的诊疗服务需求。新术式的推广将聚焦院内转化，强化术式优势讲解与患者教育，依托手术质量与术后效果提升转化

率，通过口碑积累持续扩大高端术式占比。

3、公司视光中心今年的发展规划？

2025年，公司视光中心建设将继续围绕医院本地化需求，结合医院渠道下沉及区域发展需要，稳步推进视光中心建设。同时，公司将充分发挥华夏眼科在斜视与小儿眼科、儿童青少年近视防控领域的诊疗体系优势，综合运用角膜塑形镜(OK镜)、功能性镜片、低浓度阿托品滴眼液、视功能训练等诊疗产品和手段，持续推动眼视光业务从传统验光配镜向综合视光服务的多元化发展转型。

4、华夏眼科医院集团对各旗下医院在人才、管理、品牌力提升以及供应链方面的赋能？

在人才引进与培育方面，集团依托医教研体系吸引顶尖专家，强化人才梯队建设与临床能力培养；在管理方面，集团输出标准化医院管理体系，将下属医院运营、财务、法务管理等纳入集团统一体系，提供信息化支持系统；在供应链方面，实施集团统一集采，降低采购成本并优先获取优质设备耗材；在品牌建设方面，通过整合上市公司品牌资源与新媒体渠道，助力医院及医生IP打造与品牌传播。

5、眼科项目定价指南的落地情况？对公司会有什么影响？

2025年以来，各省医保局也陆续出台了关于整合规范眼科类医疗服务价格项目有关通知，参照《眼科类医疗服务价格项目立项指南（试行）》，制定全省统一的服务项目及价格基准。《指南》的出台为眼科医疗服务确立了系统化、规范化的价格体系，在规范统一现行价格项目的同时，立项指南对技术劳务价值高、风险程度大的复杂情况和复杂操作，实行复杂情况单独立项，体现技术难度差异；积极支持创新技术转化，将“飞秒激光近视矫正手术”单独立项；关注儿童近视、弱视问题，设立“散瞳验光”“显然验光”“视功能训练”等多个项目，

促进近视、弱视儿童早诊早治，为眼科医疗服务行业的价格规范和可持续发展提供了重要指引。

目前相关调整主要影响医保系统条目映射，非医保项目仍可备案执行，总体来说对公司影响有限。公司将持续关注各省出台的有关通知，并根据各地医院的经营实际情况，采取积极的应对措施。

6、公司未来 2-3 年的战略发展规划？

公司将继续围绕“1236”战略发展规划，持续完善全国网络布局，深化区域深耕与协同发展，进一步巩固规模优势；坚守医疗质量生命线，持续引进前沿诊疗技术设备，构建高水平人才梯队，筑牢核心医疗壁垒；加快推进数智化转型与精细化运营，持续优化业务结构，提升经营质量与发展势能，推动可持续的高质量发展。

7、公司今年的新建及收购计划？

2026 年，公司将继续围绕既定发展战略规划以及“内生增长+外延发展”双轮驱动战略，持续稳步推进全国医疗服务网络的布局，进一步扩大业务覆盖范围，不断满足持续增长的眼科医疗服务需求，持续提升市场占有率。公司将继续聚焦人口相对较多、经济和消费能力较强、公司具备一定竞争优势的核心城市，通过自建或收购布局医疗分支机构，但具体节奏进度将根据市场环境情况进行灵活调整，以确保投资风险可控。此外，公司将进一步深化区域协同发展，推动建设世界级眼科中心及区域眼科中心，进一步提升公司在区域市场的竞争力和品牌影响力。

8、公司是否有眼科行业上游的布局计划？

公司始终密切眼科上游设备及核心材料的国产化进展，同时长期看好消费医疗赛道，积极寻找符合公司战略发展规划、与公司具备协同发展效应的优质标的，如有合适标的公司将积极推进行业上游的布局。

	<p>9、公司海外布局的进展情况如何？</p> <p>海外市场是华夏眼科战略布局的重要一环。多年来，公司通过学术交流、教学活动以及“光明行”等公益项目，与世界各国的眼科同行保持良好关系。公司将充分结合宏观环境、海外市场需求、公司经营实际等，积极寻求与供应商、学术机构及商业保险合作伙伴协同，探索合适的海外合作项目。</p>
日期	2026年4月28日

附件：参会人员名单

序号	姓名	所属公司
1	李慧瑶	国盛证券
2	陈铭	国泰海通证券
3	王钰畅	平安证券
4	张一弛	中金公司
5	李千翊	中金公司
6	陈竹	中信证券
7	徐嘉琪	中信证券
8	高鹏	华泰证券
9	杨昌源	华泰证券
10	王佳慧	兴业证券
11	陈田甜	申万宏源证券
12	余玉君	申万宏源证券
13	叶菁	东北证券
14	古翰羲	东北证券
15	王宏雨	华创证券
16	冉胜男	东吴证券
17	姚宏福	申万菱信基金
18	程佳	嘉实基金
19	王泽实	华夏基金
20	刘勇	光大证券
21	王娟	天治基金
22	毕建强	前海开源基金
23	邱天	天风资管
24	王靖予	东海基金
25	张小郭	创金合信基金
26	刘潇	华安基金
27	刘亚洲	国投证券资管
28	黄向前	深圳市尚诚资产
29	雅雯	上海勤远私募基金
30	何川	巨杉资产
31	文惠霞	中融汇信投资
32	胡咏嘉	华泰证券
33	刘笠	华泰资管
34	杨森	兴银基金
35	朱冰兵	东吴基金
36	陈凯	上海和谐汇一
37	王然	东方基金
38	吕晔	西部证券
39	李峰	平安证券
40	肖永胜	中欧瑞博投资

41	安柯	浙商证券
42	王少喆	广发证券
43	郑佳	中原证券
44	金炜	中信保诚
45	胡瑜辉	中加基金
46	何展聪	华福证券
47	刘青林	上海呈瑞投资
48	唐明	青榕资产
49	鲁春娥	中邮证券
50	冯航	众安在线财产保险
51	阮帅	开源证券
52	马文文	中欧基金
53	范佳锴	国华兴益保险
54	唐巍	武汉言是科技
55	崔洁铭	鹏扬基金
56	陈婧琳	景顺长城基金
57	刘诗瑶	华泰证券
58	高岳	上海慎知资产
59	王金成	华泰资产
60	赵梓峰	途灵资产
61	姜军	上海林孚投资