

证券代码：301103

证券简称：何氏眼科

辽宁何氏眼科医院集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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（电话会议）
参与机构及人员	线上参与公司2025年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026年04月29日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长（代行董秘职责） 何伟先生 总经理 何星儒先生 财务总监 何跃华先生 独立董事 朱杰女士 保荐代表人 钟坚刚先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要交流内容如下：</p> <p>1、何董事长你好，您如何评价二代何星儒的资本运作水平、做实业的能力、顶层布局的能力？有具体的案例可以分享吗？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。何星儒先生为公共卫生博士、工商管理硕士，担任硕士研究生导师，获得国际防盲协会IAPB未来领袖荣誉称号，美国眼科与视觉科学研究协会会员、美国约翰斯霍普金斯大学布隆伯格公共卫生学院公共卫生荣誉协会终身成员，具备深厚的学术积淀、国际化视野与医疗产业专业素养。在顶层布局上，紧跟国家健康产业政策，以“健康中国”战略为指</p>

引，紧扣“强基固本、聚焦公共卫生、深耕精准医疗”核心主旨，助力公司长期稳健发展。

在资本运作层面，秉持产业协同、稳健合规的原则，围绕眼健康主业参与产业链资本布局与资本市场规范运作。依托设立的产业投资基金，聚焦眼科上下游优质资源与前沿技术领域，重点布局再生医疗、精准医疗等创新方向，服务公司长期战略发展。

前沿技术方面，借助海南博鳌乐城先行区“特许医疗、先行先试”政策优势，在博鳌何氏眼科医院重点布局干细胞等尖端项目，打造国际化前沿医学临床研究与转化平台。

何星儒担任总经理后，在业务结构、成本管控及省外扩张三方面确实展现了新的战略思路并采取积极举措，可概括为：向高毛利业务要利润，向精细化管理要效益，以“自营+加盟”双轮驱动将服务和技術覆盖至全国。

首先，业务结构优化，聚焦盈利能力，核心策略是做大高毛利业务、出清低效资产。业务维度：聚焦屈光与视光：屈光业务是核心增长点；同时通过技术升级（如数字化验配）稳住视光基本盘。剥离非核心资产：明确提出了“低效资产出清”策略，对长期效益不佳或协同性弱的业务单元实施主动剥离，优化资产配置效率。

2025年盈利的关键并非收入大增，而是成本费用的全面压缩，实现了扭亏为盈。精细化运营：全面推行数字化管理，供应链优化：通过集中采购和提升供应链效率，降低了营业成本。

后续通过深耕高毛利业务和精益管理持续提升基本盘创利能力，同时用轻资产的加盟模式试探全国市场，夯实第二增长曲线。并在数字化、精准医疗、眼健康管理等新兴领域持续投入，为未来增长奠定基础。

公司经营及战略相关重大事项，均严格按照监管要求在指定信息披露媒体发布公告，请投资者以公司公告为准。我们将持续聚焦主业，稳健经营，回馈广大投资者。谢谢！

2、募投项目进展情况如何？如何保障项目如期落地并达预期效

益？

答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司募投项目的关注与监督。公司充分理解并重视投资者对募投项目进展的关切，2025年部分募投项目（如沈阳医院扩建、新设视光中心、信息化建设等）整体进度虽未达预期，但除部分项目已经结项外，信息化、数智化等募投项目年度推进速度相较于历史同期均有提升，公司基于行业环境变化、区域市场培育周期、医疗服务重资产属性及审慎投资原则，主动控制扩张节奏、优先保障项目质量与投后效益，避免盲目推进与资源浪费所致。相关情况公司已通过公告披露，不存在资金闲置或违规使用情形。

公司采取以下措施持续优化募投项目管理：

（1）动态优化投资安排。公司将根据宏观经济环境、区域市场变化及实际运营需求，对募投项目的投资节奏和实施路径进行科学评估与动态调整。如涉及变更、延期或终止的项目，将严格依照监管要求履行审议程序，并及时向投资者披露，确保募集资金投向与公司战略发展相匹配。

（2）提升资金使用效益。在保障主业发展的前提下，公司将加快推进超募资金及闲置募集资金的战略性使用，围绕眼科医疗服务升级、产业链延伸及数字化转型等方向，审慎开展投资布局，切实提升募集资金的使用效率和股东回报。

公司始终坚持“稳健经营、质量优先、效益导向”的原则，以长期健康发展为目的。管理层将以更强的执行力、更实的举措推动募投项目早日落地见效，力争为投资者创造更好的回报。感谢您的关注。

3、目前海外市场开拓情况，未来布局规划？

答：尊敬的投资者您好！公司稳步推进国际化与海外市场开拓，目前已开展多国眼科学术交流及专业人才培养工作；同时为进一步推进和提升公司国际化战略布局能力，推动公司在医疗健康产业的创新发展，于2025年9月15日的第一次临时股东大会，审议通过了

《关于使用部分超募资金注资全资子公司收购株式会社医道メディカル70.65%股权的议案》，目前项目已取得广东省商务厅颁发的境外投资证书，已提交发改委备案审核中。通过收购海外干细胞企业，布局海外前沿技术研发与转化平台，夯实再生医疗、干细胞等领域技术储备。

未来公司将秉持产业协同、稳健审慎、轻资产先行的原则，重点关注东南亚、非洲等新兴潜力市场，输出成熟眼健康服务模式与诊疗技术，同步依托产业资源储备海外优质协同标的。后续如有达到信息披露标准的海外投资、项目落地等重大事项，公司将严格按照监管规定及时履行信息披露义务，敬请广大投资者理性看待市场拓展进程，注意投资风险。

4. 想问一下公司去年研发投入主要在哪些项目？今年是否会继续加大研发投入？有怎样的研发计划及预期？

答：公司将基于提升患者诊疗体验与全生命周期健康服务为目标，将持续加大研发投入，具体为：

（1）深化数字化与AI赋能，提升服务效率与运营精细化水平

2026年，公司将持续深化数字化建设，以AI技术赋能全业务流程，推动服务与运营提质增效。AI赋能方面，深化智能算法辅助诊断系统应用，提升基层眼健康服务效率与诊断准确性，助力基层医疗机构提升诊疗水平；搭建远程会诊系统，实现优质医疗资源共享，保障各层级服务质量同质化，破解基层医疗技术短板。数字化建设方面，完善互联网医院功能，丰富线上服务场景，开发院外场景易使用的眼健康管理APP，为客户提供在线问诊、健康监测、远程随访、药品配送等全流程增值服务，延伸服务边界；依托大数据分析技术，优化市场投放策略，实现精准获客与精细化运营，提升渠道运营效率与获客质量。同时，融合智能算法、大数据技术，引入智能验光设备，搭建智慧眼健康管理平台，推进“互联网+视光服务”深度融合，实现视光服务数字化、智能化升级，提升客户就医体验与服务便捷性，筑牢数字化核心优势。

(2) 聚焦科技创新，强化科研转化，提升核心技术竞争力

2026年，公司将继续以科技创新为引领，聚焦科研项目申报、成果转化与人才培育，持续提升核心技术实力。科研项目方面，积极申报国家及省市级科研项目，明确研究方向与目标，力争在论文发表数量及IF值上实现突破，推动人才在国家级及省级行业学协会学术会议上发言、展示研究成果。科研转化方面，推动临床研究项目，依托国家药物临床试验基地（GCP）资质，积极开展临床药物试验业务，推动科研成果与临床应用深度融合，提升科研品牌与人才综合能力；依托医教研一体化优势，将科研技术与视光、屈光等核心业务深度结合，推动技术迭代升级，为业务高质量发展注入新动能。同时，持续加大科研投入，聚焦基因诊断、干细胞技术、AI辅助诊疗等前沿领域，加强与关联机构、国际顶尖科研团队的合作，培育稳定的科研人才梯队，强化科研创新能力，筑牢公司核心技术壁垒，为实现战略目标提供强有力的科技支撑。

综上，科研投入是公司中长期竞争力的基石。基于2026Q1研发费用的大幅增长，虽短期对利润增速有所影响，但体现了公司“以研发驱动长期增长”的战略定力，为基因治疗、AI辅助诊断等前沿领域的商业化突破积蓄动能。

5. 请问公司有回购计划吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司将努力做好经营和管理，依法合规并积极探索行之有效的市值管理方式和路径，持续提升公司内在价值，为股东及利益相关方谋求长期稳定的投资回报。未来公司管理层将根据战略发展需求、公司资金安排、实际经营情况及市场情况等多种因素审慎研究论证，如后续出台回购相关计划，将严格按照法律法规及交易所规则，履行决策程序并及时披露相关信息，感谢您的关注。

6. 公司26年经营目标及战略规划如何计划的？

答：2026年是公司稳定业务基础、实现集团战略目标的关键之年。公司将以“科技创新为引领，做优增量、提质增效”为主线，

	<p>聚焦业务拓展、品牌建设、数字化赋能、基础夯实及科技创新五大核心方向，有序推进各项经营工作，紧扣“全生命周期眼健康管理”理念，强化核心竞争力，确保集团战略目标稳步落地，推动公司高质量发展。</p> <p>（1）聚焦视光核心，完善医疗服务体系，提升消费医疗业务占比</p> <p>2026年，公司将以视光业务为核心抓手，聚焦医疗服务本质，通过“网络拓展+产品优化+人才支撑+质量管控”四维发力，完善全生命周期眼健康医疗服务体系，强化业务增长核心动能。网络布局上，深化“直营+加盟”轻重结合双视光的商业模式，加密辽宁核心区域覆盖，稳步渗透东三省、京津冀、成渝、粤港澳大湾区及长三角等地区；推进视光加盟连锁全国布局，向三、四线城市及县域市场下沉，输出标准化体系实现低成本扩张；以“光明小屋”为载体（试点项目），试点（验证测试）智能化眼健康服务站点，依托数字化平台实现线上线下衔接并逐步推广。产品与服务上，聚焦青少年近视防控核心需求，构建“离焦镜片+角膜塑形镜+365防控体系”产品矩阵，提升高品质、高毛利产品占比，优化产品结构与盈利水平；提供近视风险基因检测，构建青少年眼健康“筛查-预警-干预-追踪”闭环，提升客户黏性。人才与质量上，依托专业资源搭建眼视光全产业链人才培养体系，为业务规模化扩张提供坚实人才支撑；严格执行诊疗规范，将医疗质量指标纳入绩效考核，筑牢医疗服务底线，为后续运营管理与品牌建设奠定坚实基础；同时，在屈光业务及传统眼病业务方面，将积极引入创新医疗技术与先进诊疗设备，持续提升临床诊疗能力与服务品质，优化业务结构，提高高附加值业务占比，降低医保业务依赖。</p> <p>（2）优化运营管理，强化品牌与客户建设，夯实可持续发展基础</p> <p>公司将以精细化运营为核心，强化品牌、客户与内部管理协同，为医疗服务高质量落地提供全方位保障。品牌建设上，聚焦视光、</p>
--	---

	<p>精准医疗等核心特色领域，突出品牌科技属性，通过科普宣传、学术交流等线上线下联动方式，提升品牌知名度与影响力，构建品牌护城河。客户管理上，完善会员分级体系，提供精准化眼健康管理服务，培育高粘性客户群体；建立全流程客户满意度监测机制，优化服务流程，力争年度客户满意度达95%以上。内部运营上，优化加盟赋能体系，加强加盟商全流程指导，确保品牌标准统一；精简内部运营流程，强化成本管控，推行精细化运营，严控非必要开支，实现提质增效。人才保障上，完善激励机制，重点培育运营、管理等复合型人才，与医疗人才体系形成互补，为公司整体经营目标落地提供全面人才支撑。</p> <p>（3）深化数字化与AI赋能，提升服务效率与运营精细化水平</p> <p>2026年，公司将持续深化数字化建设，以AI技术赋能全业务流程，推动服务与运营提质增效。AI赋能方面，深化AI辅助诊断系统应用，提升基层眼健康服务效率与诊断准确性，助力基层医疗机构提升诊疗水平；搭建远程会诊系统，实现优质医疗资源共享，保障各层级服务质量同质化，破解基层医疗技术短板。数字化建设方面，完善互联网医院功能，丰富线上服务场景，开发家庭眼健康管理APP，为客户提供在线问诊、健康监测、远程随访、药品配送等全流程增值服务，延伸服务边界；依托大数据分析技术，优化市场投放策略，实现精准获客与精细化运营，提升渠道运营效率与获客质量。同时，融合AI、大数据技术，引入智能验光设备，搭建智慧眼健康管理平台，推进“互联网+视光服务”深度融合，实现视光服务数字化、智能化升级，提升客户就医体验与服务便捷性，筑牢数字化核心优势。</p> <p>（4）聚焦科技创新，强化科研转化，提升核心技术竞争力</p> <p>2026年，公司将继续以科技创新为引领，聚焦科研项目申报、成果转化与人才培育，持续提升核心技术实力。科研项目方面，积极申报国家及省市级科研项目，明确研究方向与目标，力争在论文发表数量及IF值上实现突破，推动人才在国家级及省级行业学协会</p>
--	---

	<p>学术会议上发言、展示研究成果。科研转化方面，推动临床研究项目，依托国家药物临床试验基地（GCP）资质，积极开展临床药物试验业务，推动科研成果与临床应用深度融合，提升科研品牌与人才综合能力；依托医教研一体化优势，将科研技术与视光、屈光等核心业务深度结合，推动技术迭代升级，为业务高质量发展注入新动能。同时，持续加大科研投入，聚焦基因诊断、干细胞技术、AI辅助诊疗等前沿领域，加强与关联机构、国际顶尖科研团队的合作，培育稳定的科研人才梯队，强化科研创新能力，筑牢公司核心技术壁垒，为实现战略目标提供强有力的科技支撑。</p> <p>7. 公司未来有哪些新的业绩增长点吗？</p> <p>答：公司的核心竞争优势为“深耕辽宁稳根基，轻资产加盟拓全国”的阶段性的布局策略。这一布局与公司当前的资源禀赋和发展阶段高度匹配，体现了务实的战略定力。公司将持续稳定基盘，发挥辽宁大本营的“压舱石”作用，将辽宁作为公司全国化扩张提供了稳定的现金流支撑。</p> <p>（1）从区域可持续发展角度：继续发挥辽宁区域优势：通过在辽宁区域经营稳健，通过持续巩固沈阳总院国家临床重点专科优势，以“1+N”模式加密下沉网络，覆盖省-市-县-乡，保持区域领先地位。与此同时，继续保持健康的现金流支撑，为省外扩张和研发投入提供了坚实的资金保障。</p> <p>（2）从基本盘业务角度：公司依托沈阳总院“国家临床重点专科”“国家药物临床试验基地”的品牌背书，将“何氏眼科”品牌从“东北知名”向“全国品质标杆”升级。通过与强生眼力健共建“老视诊疗手术亚太卓越中心”，引入全球前沿技术，树立“高端屈光矫正方案专家”的品牌认知。品牌的品质感提升，使公司能够在非医保项目中获得服务溢价，公司通过非医保项目（屈光、视光、医美）的品质化升级实现可持续盈利。</p> <p>（3）从公司第二增长曲线角度：公司的视光加盟连锁采用轻资产、可复制、强赋能的发展模式，是公司实现“辐射全国”战略</p>
--	--

的核心抓手，视光加盟以品牌授权+标准化运营为核心，加盟商承担主要资本投入，公司输出品牌、管理和技术。这一模式降低了扩张成本、提升了复制效率、降低了管理复杂度。目前公司已形成覆盖七大维度的加盟赋能体系：品牌赋能、标准化运营、人力资源支持、供应链支持、营销支持、资金支持、信息化支持，实现第二增长曲线的稳步增长。

(4) 提升内部精细化运营，提升经营效率：公司通过精细化管理实现患者全生命周期健康管理，公司依托互联网医院和大数据平台，通过标签体系实现患者分层与个性化服务。与此同时，公司通过数字化运营降本增效，实现精细化管理，以数字化转型为主线，构建全面风险管控体系。在非医保业务中，精细化管理主要体现在：基于CRM系统的患者标签体系与精准营销，降低获客成本；统一采购模式下通过集中议价控制材料成本；标准化临床路径与AI辅助诊疗，提升人效与设备利用率。

综上，公司以辽宁大本营的稳健盈利为“压舱石”，同步积极布局国家区域经济发展中心，以轻资产加盟模式为“助推器”，提升内部精细化管理，逐步实现公司经营预算目标达成及战略有效实施。

8.公司2025年在数据资产领域取得了什么重要成果？

答：公司通过持续加强数据治理，不断健全数据资源管理机制，立足眼科应用场景探索数据产品开发，在业务数据化、数据资产化和数据产品化领域取得持续进展。2025年公司完成“眼病筛查及视网膜定量分析算法及数据”的数据资源入表，该资源包括经专业标注的眼科影像标注训练数据集、视网膜定量分析算法模型及算法输出结构化结果数据集，可应用于常见眼底疾病初步筛查与转诊建议、临床辅助诊断与量化分析，以及视网膜指标与全身性疾病关联的学术研究，能够带来辅助诊疗效率提升、医疗资源优化配置及科研数据支撑等多维度商业价值。该数据资源已完成个人信息剔除与隐私数据脱敏，取得北京国际大数据交易所颁发的《数据资产登记

凭证》。

9.如何提升公司在资本市场的形象？作为公司高层和大股东以及董秘一定要思考的！从公司选择上市那一天，就是作为公众公司！公司不能只上市和融资，而不管公司的股价！请公司拿出有效的手段，提振公司低迷的股价！给资本市场和广大投资树立一个好的公众公司形象！谢谢

答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注与宝贵建议。公司自上市以来，始终坚守公众公司责任担当，深耕眼科主业、专注长期价值创造，高度重视股东回报与资本市场形象建设。

在市值与投资者关系管理上，公司坚持以扎实经营为根基，通过持续提升经营质量、落实股东分红、合理运用回购等资本市场工具维护公司市值；同时依托业绩说明会、机构调研、投资者路演等多元渠道，主动传递公司发展战略与业务进展，持续提升信息透明度与市场认知度。

公司深知无论是在融资发展及投资者回报领域，还是在资本市场形象建立及传播领域，均应积极履责。为此公司一方面深耕主营业务，另一方面积极升级资本市场品牌形象，致力于以稳健经营和规范治理回报投资者，也欢迎各界持续关注谏言！

10.25年公司净利大幅增长，实现扭亏为盈，主要得益于哪一业务板块？

答：2025年公司净利润大幅度增长，得益于公司经营与管理多重优化，是基于整体战略规划和年度运营计划，通过多项长效措施的有效推进实现的，并非单个业务板块的贡献。各项举措包括并不限于通过“技术绑定服务”，以高客单价、高附加值的“一人一策”模式有效避免同质化价格战；通过业务结构优化，增加高毛利业务比重；通过进一步提升采购集中度优化采购成本控制；积极推进低效资产配置调整；强化全面预算管理；以效率主导资源配置为基础的精益化管理手段。各项措施聚焦业务增长和盈利能力改善，持续提升成本费用使用效率。反映在业务领域，表现为各业务板块

毛利率的广泛提升，其中又以屈光业务板块表现最为突出。2025年屈光业务收入增幅7.57%，毛利率增幅6.87%。

2025年公司利润的增长得益于各项长效措施的在公司内部统一、持续、有力地推进，上述措施也将会在2026年持续发挥作用并促进财务指标的稳健提升。

11.何总你好，希望公司开展回购注销，这些在国外很普遍，苹果、微软、英伟达，都是这么做的，就注销。对大家都好的事情，要多学习啊

答：尊敬的投资者您好！非常感谢您提出的宝贵建议，也十分理解广大投资者对公司价值维护的关切。

公司会认真研究股份回购、市值维护、股东回报等各类成熟资本市场工具，结合自身经营现金流、未来战略投入、产业布局资金需求及监管政策要求，统筹审慎论证相关可行性与实施时机。为股东及利益相关方谋求长期稳定的投资回报。谢谢！

若后续公司有相关回购、分红、市值管理等相关计划且达到信息披露标准，公司将严格按照法律法规及交易所规则，及时履行审议和信息披露义务，切实维护全体股东合法权益。再次感谢您的关注与建言献策！

12.眼科医生作为核心稀缺资源公司如何吸引和培养核心医师团队？

答：眼科医生是眼科医疗服务机构最核心的稀缺资源。公司依托独特的“医教研”产业链生态，构建了覆盖人才“引育用留”全周期的差异化战略，具体体现为：

(1) “医教研”平台优势：不可复制的生态壁垒

依托医教研一体化优势，将科研技术与视光、屈光等核心业务深度结合，推动技术迭代升级，为业务高质量发展注入新动能。同时加强与关联机构、国际顶尖的科研型大学和研究机构的合作，培育稳定的科研人才梯队，强化科研创新能力，筑牢公司核心技术壁垒，为实现战略目标提供强有力的科技支撑。

(2) 多元化职业生涯规划

公司构建了五大赋能平台：临床技能提升、手术技能强化、科研转化协同、科研资金支持、领导力培养。多重职业发展通道包括：学术通道（博士后基地、“全球引智”计划）、技术专家通道（“视界之光”计划）、管理通道（纳孵学院）、国际化通道（国际认证、海外进修）、产业转化通道。新入职医生享有“一对一”导师制培养。

(3) 完善的临床、手术及科研技能培养平台

临床平台拥有完善的培训课程体系和数字化评估体系；手术平台提供国际眼科医生培训学院、手术模拟仪及Catalys智能飞秒激光系统等顶尖设备；科研平台依托国家重点专科和GCP认证，定期举办“何氏·菁英汇”学术会议，实现青年医生能力技能提升及国际化视野提升。

(4) 竞争力薪酬及股权激励：考虑地区差异

公司采取“短期激励+长期激励”组合策略，并差异化设计建立具有竞争力薪酬体系。2025年9月启动的限制性股票激励计划聚焦核心骨干，建立员工与所有者共享机制。

综上，公司基于“医教研”生态及国际化培训认证构成差异化壁垒。对于追求学术成长、国际化视野、多元发展空间的中青年医生，提供了更广阔职业发展平台。

13.2026年北京市提出推动新获批创新药械不少于18个，压缩审评时限至40个工作日。公司在创新医疗器械（如AI辅助诊断设备、眼用生物制剂）方面是否有申报计划？是否考虑通过“绿色通道”加速产品上市？

答：2026年是“十五五”开局之年，政策聚焦“科技创新与健康产业融合发展”。公司项目精准契合国家对精准医疗、人工智能、颠覆性技术的支持方向。基于政策利好背景，公司积极进行创新器械申报，加速前沿技术转化。

公司将依托医教研一体化优势，积极申报AI辅助诊断设备：智

能筛查设备、糖尿病视网膜病变智能诊断系统已完成技术验证；公司自主研发的视网膜血管智能量化分析、糖尿病视网膜病变智能诊断系统具备申报基础。同时公司将通过海南博鳌何氏眼科医院的正式运营，积极申请开展国际先进的基因、干细胞治疗及药物临床应用项目。依托博鳌乐城平台，创新药械临床转化，通过绿色通道与审评提速的政策红利，积极在“十五五”战略性新兴产业重点支持方向AI医疗、基因治疗领域积极申报。

基于上述情形，公司以“智慧光明城”为战略引领，依托政策高地和审批绿色通道，积极推动前沿技术研发能力转化为创新医疗器械产品。公司在京津冀区域已布局直营机构，可充分利用首都创新药械政策红利。

14.社会责任（光明小屋、防盲治盲）与企业盈利的平衡机制是什么？ESG理念如何融入日常运营？

答：何氏眼科始终坚持社会责任践行与公司经营发展同频共振，既要积极履行企业社会责任，又要推动公司以稳健的经营步伐前进。

一方面，公司通过倡导促进、能力建设、治疗康复、公益慈善和科普教育等方式，积极践行社会责任，打造防盲治盲体系，让眼健康普惠更多百姓，在行业内提升品牌的知名度和美誉度，也增加消费者的信赖感和认同感。

另一方面，公司积极打造覆盖广泛的基层服务网络，将数字化技术与公共卫生项目深度融合，如光明小屋，构建“预防-诊疗-康复”全链条眼健康服务，让何氏走进社区、社区卫生服务中心、药店、养老院、学校等贴近民生的场景，同时与残联、综合健康检测机构等合作，更加贴近老百姓的生活，提升品牌认知度。

未来，公司将充分发挥“何氏智慧光明城”医教产研协同发展的眼健康服务生态优势，构建“技术引领+品牌驱动”的双轮品牌发展模式，坚持以科技向善、品牌向暖为核心，打造“既看得清、更看见爱”的全民眼健康管理品牌，实现品牌建设与管理业绩提升、全

	国布局推进的深度协同发展，通过践行企业社会责任，创造和提升品牌价值，并将其转化为推动公司发展的持久动力。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次调研活动期间，公司不存在透漏任何未公开重大信息的情形。
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月29日