

证券代码：301239

证券简称：普瑞眼科

普瑞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 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年5月11日（周一） 下午15:00~16:00
地点	网络远程
上市公司接待人员姓名	董事长：徐旭阳 总经理、董事会秘书：金亮 财务负责人：杨国平 独立董事：汤华东
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司对二零26年业绩有什么展望吗？</p> <p>回复：您好！2026年，公司将持续深化“全国连锁化+区域一体化”发展框架，战略重心全面转向内生增长与运营效率提升。公司将持续优化业务结构，稳步提升高毛利业务占比；加快前期布局医院的业绩爬坡进程，深化区域一体化运营协同；进一步强化精细化管理，严控各项费用支出，提升整体运营效率。公司管理层将勤勉尽责，努力提高业务量，力争为广大投资者创造良好的经营业绩与财务回报。相关业绩情况请以公司定期报告为准。感谢您的关注！</p> <p>2、2025年公司营收27.97亿元，同比增长4.44%，归母净利润同比大幅减亏，2026年一季度，公司已实现归母净利润0.71亿元，同比增长158.97%。请问公司业绩拐点是否确认，驱动盈利修复的关键是什么？</p> <p>回复：您好！公司业绩拐点已在2026年一季度基本确认，</p>

2026年一季度实现归母净利润0.71亿元，同比增长158.97%，单季度盈利已完全覆盖2025年全年亏损。驱动盈利修复的关键因素主要包括：一是业务结构持续优化，通过全飞秒SMILE Pro、ICL V5等高端术式占比的提升，屈光业务客单价稳步提升，同时视光业务继续保持较快增长，白内障高端人工晶体及飞秒辅助白内障高端术式渗透率的提升以有效对冲集采影响；二是前期扩张的新院逐步进入业绩释放期，2022-2025年新增的18家医疗机构大部分已度过最艰难的市场培育初期，收入爬坡速度加快，亏损持续收窄；三是费用率显著优化，通过精细化管理和运营以降低管理费用和销售费用；四是资本开支高峰已过，公司战略重心全面转向内生增长和运营效率提升，经营活动现金流持续稳健，为盈利修复提供了坚实的资金保障。感谢您的关注！

3、2025年，公司屈光项目收入12.97亿元，同比增长5.7%，营收占比达46.37%，是第一大收入来源。请问，全飞秒、ICL等高端术式的占比与客单价变化？公司2026年屈光业务的增长目标与核心驱动因素？

回复：您好！2025年以来，公司始终坚持“技术引领”的经营理念，在屈光手术领域率先引进了三项国际前沿技术：卡尔蔡司新一代全飞秒SMILE Pro（配套新一代全飞秒VISUMAX 800系统）、微创全飞秒精准4.0-VISULYZE技术以及新一代ICL V5晶体植入术全飞秒，SMILE 4.0、SMILE Pro、ICL等高端术式占比持续提升，有效拉动了屈光手术的整体客单价水平。2026年一季度屈光业务继续保持量价齐升的增长态势，2026年屈光业务的核心驱动因素包括技术升级与高端术式推广、新院逐步进入业绩释放期以及精细化运营水平提升等。感谢您的关注！

4、目前公司全国布局36家医院、4家门诊部，覆盖20余城。2025年新开业医院数量及爬坡周期？2026年是否仍有新增医院计划？扩张节奏与资金约束如何平衡？相关新院培育多久能进入盈利期？

回复：您好！2025年公司仅新增2家医疗机构，分别为内生自建的深圳普瑞星耀眼科医院，以及通过战略性并购整合并已更名为赣州普瑞眼科的原赣州视明眼科。2022-2025年四年间，公司累计新增18家医疗机构，目前大部分仍处于市场培育与收入爬坡阶段。自2025年起，公司战略重心已全面转向内生增长与运营效率提升，此前大规模“跑马圈地”的扩张周期暂告一段落。未来公司将严格遵循既定布局战略，保持稳健有节奏的投资扩张节奏（兼顾自建与并购两种方式），重点聚焦大湾区、长三角、成渝等国家级核心经济圈的高潜力区域市场。根据行业普遍规律及公司历史运营经验，新设医院从开业到实现盈亏平衡的周期通常为3至5年。感谢您的关

注！

5、4月30日，全国首台新一代蔡司数字导航3D手术显微镜 ARTEVO850 正式落户上海大学医学院附属眼科中心（上海普瑞眼科医院）；1月4日，安徽省首例 EVO+ ICL（V5）有晶状体眼人工晶状体植入术，也在普瑞眼科合肥医院顺利开展。能否介绍一下，目前公司在前沿诊疗技术引进、高端医疗设备布局落地等方面的整体规划与推进情况？

回复：您好！普瑞眼科始终坚持“技术立院、人才兴院”的核心战略，持续深化与卡尔蔡司、强生眼力健、STAAR Surgical 等国际顶尖厂商的战略合作，构建“全国同步、区域领先”的技术设备体系。在屈光领域，截至目前，全飞秒 VISUMAX 800 装机率在国内上市连锁医疗机构中名列前茅；2025年12月启动 EVO+ICL（V5）全国项目，十余家下属医院成为首批临床应用合作中心。在其他设备升级方面，2026年4月30日全国首台蔡司数字导航3D手术显微镜 ARTEVO 850 落户上海普瑞，5月7日西部首台落户乌鲁木齐普瑞，未来将逐步在全国核心医院推广；与强生眼力健签署2026年度战略合作协议，将推动一批前沿手术设备的规模化应用；2026年5月6日，蔡司“老视矫正人工晶状体手术合作单位”落户上海普瑞。公司采用“核心医院先行示范、全国逐步推广”的推进模式，先在上海、成都、合肥、昆明、乌鲁木齐等区域中心医院落地前沿技术，再通过区域一体化运营辐射周边医院，持续强化技术领先优势。感谢您的关注！

6、2025年公司门诊量、手术量稳步增长，但整体仍处于阶段性亏损、新院持续扩张投入阶段，同时叠加白内障集采、行业竞争加剧带来的毛利压力。想请您从财务角度解读，公司盈利拐点何时确立？后续将通过哪些财务举措，实现毛利率修复、整体扭亏并稳步提升盈利能力？

回复：您好！公司已在2026年一季度基本确立盈利拐点，2026年一季度实现归母净利润7,064.53万元，同比增长158.97%，单季度盈利已覆盖2025年全年亏损。后续公司将通过五大财务举措实现毛利率修复与盈利能力稳步提升：一是优化业务结构，持续推广全飞秒SMILE Pro、ICL V5等高端术式提升屈光业务客单价，重点发展青少年近视防控业务，将白内障高端人工晶体及飞秒辅助白内障术式的渗透率提升以对冲集采影响；二是推进成本端精细化管控，通过全国统一集中采购降低设备与耗材、药品成本，在“一城多院”城市实现资源共享提升设备利用率，全面推进 DRG/DIP2.0 支付体系改革优化临床路径；三是持续优化各项费用率，通过精细化管理有效降低管理费用率，同时实施精准营销提高获客转化率，优化债务结构降低融资成本；四是加强资本开支与现金流管理，战略重心从“跑马圈地”转向内生增长；五

	<p>是通过数字化转型赋能，构建全流程数字化医院管理体系，建立统一的数据分析平台，推动医院运营从“规模扩张”向“效益优先”转型。感谢您的关注！</p> <p>7、近年来，民营眼科行业竞争加剧，叠加耗材集采、新院前期投入爬坡等因素，行业整体盈利承压。作为公司独立董事，从公司治理、内控合规、中小股东权益保护角度，您如何评价公司当前的业务扩张节奏与经营风控水平？未来在优化业务结构、控制投资风险、提升长期价值回报方面，将如何发挥独董的监督与专业建言作用？</p> <p>回复：您好！作为公司独立董事，本人认为公司当前业务扩张节奏审慎合理，经营风控体系运行有效。公司已适时调整发展战略，从前期规模扩张为主全面转向运营效率提升，重点聚焦高潜力区域市场进行布局，扩张节奏与公司资金实力、管理能力相匹配，前期新院亏损持续收窄，整体经营风险可控。在公司治理与内控合规方面，公司已建立健全规范的“三会一层”运作机制和覆盖全业务链条的内部控制体系，信息披露真实、准确、完整，能够有效保障公司规范运作和全体股东合法权益。未来，本人将继续严格按照法律法规和公司章程的要求，恪尽职守，充分发挥独立董事的监督与专业建言作用：一是持续强化核心业务风险监督，重点关注行业政策变化、市场竞争态势及新院培育风险，推动公司进一步优化业务结构，提升高附加值业务占比；二是推动建立健全以长期价值创造为导向的绩效考核与激励约束机制，引导管理层平衡短期经营目标与公司长期发展战略，避免短期行为；三是持续深化与中小股东的沟通交流，督促公司不断提升信息披露透明度与及时性，认真听取并积极反映中小股东的合理诉求，切实维护全体股东特别是中小股东的合法权益。感谢您对普瑞眼科的关注与支持！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年5月11日