

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：2026-003

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他： <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 深圳市北斗星资本：吴文贵 泽添投资：周宏良、武文韬、郑楚广 富安基金：王秀丽 威速医疗器械：付友焕 金时资本：姜兴权 融暄投资：李强 金石资本：杨薇 |
| 时间 | 2026年6月11日 10:00-12:00 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 沈石华女士 证券部副总监、证券事务代表 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、公司参观</p> <p>参观公司下属医院厦门眼科中心五缘院区。</p> <p>二、交流环节</p> <p>1、华夏眼科逐步做强做大并拥有行业重要影响力，公司认为最重要的因素是什么？</p> <p>公司认为坚守初心最重要，华夏眼科扎根眼科医疗行业的初心，是全心全意为病人做好眼科诊疗服务，打造眼科医疗百年品牌。长期以来，公司在规范、质量和服务三个方面扎实筑牢发展根基，坚持“一切以病人为中心”的宗旨，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</p> |

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。通过在行业打造的良好口碑和优质品牌形象，华夏眼科核心竞争力不断提升，做强做大并在行业拥有重要影响力也就成了水到渠成的结果。

2、公司医疗人才梯队建设情况如何？

公司高度重视人才梯队建设及人才培养，致力于打造眼科人才高地。目前公司已经逐步建立起以院士为引领，涵盖“院士—骨干—青年”的高水平医生团队，推动公司临床诊疗、科研及教学协同发展。公司汇聚了黎晓新教授、赵堪兴教授、葛坚教授、刘祖国教授等一批具有国际影响力的眼科学界领军人才（其中包含三位国际眼科科学院院士），并拥有多名具备行业影响力的学科带头人。在此基础上，公司持续通过两院、两所、三基地、三站、合作院校等一系列发展平台，以及“中国眼科医师明日之星计划”、“中国眼科医师精英人才培养计划”等人才培育项目，持续培养高水平的眼科医疗人才。

3、公司如何应对行业医疗人才的竞争？

人才是医疗服务行业的核心竞争力，也是推动公司发展的引擎和基石。华夏眼科珍惜人才、重视人才，并以“责任、关怀、创新、共赢”为核心价值观，通过企业文化建设、人才激励、人才培养、员工保障、学术建设等方面全方位成就员工，从而实现吸引人才、培养人才、留住人才的目标。在人才引进方面，公司依托具有国际影响力的知名眼科专家团队、成熟的“医教研”协同发展体系、完善的科研创新平台等优势，为人才提供广阔的发展平台和职业规划支持；在人才培育方面，公司依托两院、两所、三基地、三站、合作院校等一系列平台和中国眼科医师明日之星计划、中国眼科医师精英人才计划等人才培育项目，为不同层级医生创造更多元化的职业发展选择；此外，公司持续优化现有人才激励机制，推行医院合伙人计划，并将积极运用上市公司股权激励、员工持股计划等工具，构建

覆盖短、中、长期的人才激励体系，确保人才队伍持续保持活力。

4、目前公司各项业务的收入结构及未来的发展规划？

2025年，公司屈光、眼视光综合业务收入占比合计约60%，白内障、眼后段业务收入占比合计接近34%。未来，公司将坚持“眼病诊疗+消费眼科”双轮驱动战略，围绕全科诊疗服务体系，推动各项业务均衡发展。

5、公司在海外市场的业务发展及规划？

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。

6、未来公司在AI眼镜领域有哪些规划和发展？

公司始终关注AI眼镜相关技术、产品的发展，并已与部分智能眼镜生产企业建立合作，进一步挖掘智能眼镜在眼科医疗服务领域的应用潜力。目前相关应用尚在逐步探索和落地中，对公司业绩不构成重大影响。

7、公司如何持续提升华东以外其他区域的营收占比？

公司将围绕战略发展规划，坚持“内生增长+外延发展”双轮驱动战略。一方面，稳步推进全国医疗服务网络布局，有序扩大业务覆盖范围，不断满足日益增长的眼科医疗服务需求，持续提升市场占有率。

另一方面，公司作为大型眼科医疗连锁集团，拥有成熟的经营管理体系，公司将在临床诊疗、科研学术、人才发展、运营管理、供应链、品牌建设等方面积极发挥集团协同优势，持续为各地医院的发展提供深度赋能，深化区域协同发展，推动建设区域眼科中心，进一步提升公司在各区域市场的行业竞争力和品牌影响力。

| | |
|----|---|
| | <p>8、未来公司医院布局自建和并购的占比分别是多少？</p> <p>未来自建和并购眼科医院将同步进行，公司将综合考虑所在城市是否具备符合条件的优质标的及专家团队的组建情况进行科学审慎、灵活决策。</p> <p>9、公司在 AI 辅助诊疗及降本增效方面有哪些应用？</p> <p>近年来，公司持续推动 AI 与眼科医疗服务的融合发展，在集团本部厦门眼科中心率先启动智慧医疗体系建设，目前正在 AI 辅助诊疗、患者服务、医院运营管理等方面实现了部分 AI 技术的落地应用。未来，公司将继续深化 AI 技术在诊疗辅助、患者服务、医院运营、科研创新等场景的应用和发展，持续推动医院智慧化转型。AI 相关应用目前对公司业绩不构成重大影响。</p> |
| 日期 | 2026 年 6 月 11 日 |