

证券代码：002524

证券简称：光正眼科

光正眼科医院集团股份有限公司 投资者活动记录表

编号：2026-002

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议 √其他： <u>2026年新疆辖区上市公司投资者网上集体接待日活动</u>
参与单位名称及人员姓名	光正眼科参加2026年新疆辖区上市公司投资者网上集体接待日活动，面向全体投资者
时间	2026年6月26日 15:00-17:30
地点	“全景路演”网站（ http://rs.p5w.net ）
公司接待人员姓名	董事长，总裁：周永麟 董事、总经济师、董事会秘书：李俊英 财务总监：王琦
投资者关系 活动 主要内容介绍	<p>1、眼科医疗行业竞争加剧，请问公司对2026年行业需求、消费复苏及行业景气度的整体判断？</p> <p>回复：2026年是国家“十五五”规划的开局之年，也将是光正眼科“创新突破”的关键之年。公司将建立应对现代竞争环境与运营需求的团队系统、产品系统和客户系统，以系统化思维构建面向未来的核心竞争力；公司将围绕发展战略，紧盯经营目标，以高质量发展、精益化转型为主旨，融入阿米巴经营模式，提升组织运行效率，谢谢！</p> <p>2、屈光业务为核心创收板块，请问当前近视矫正、干眼诊疗等细分项目增长态势？后续增量拓展方向？</p>

回复：2026年公司在近视矫正（屈光手术）的增量拓展方向主要集中在持续增加全飞秒Pro、ICL V5等新技术新术式、积极布局老花手术；公司也在积极布局干眼症治疗等领域，已经取得一定进展；公司将继续通过差异化服务，持续引进先进诊疗设备及技术，深挖存量市场、持续提升运营效率。

3、医疗人力、场地运营成本偏高，请问公司常态化降本增效举措，持续提升主业盈利能力？

回复：感谢您的关注。医疗人力与场地成本是眼科医疗行业的共性成本项，公司对此高度重视，2025年已取得阶段性成效，并形成了体系化的常态降本增效机制。（1）深化精益化运营，优化人力配置与场地效能。人力端：推进“一岗多能、动态调配”，结合门诊量波峰波谷弹性排班，减少闲置人力；同步完善薪酬绩效与业务量挂钩机制，实现人效与激励精准匹配。场地端：严格把控新建院区投资节奏，聚焦存量院区的坪效提升，通过诊室共享、功能区域复用等方式提升空间利用率。

（2）降本增效的另一维度是“增效”。公司坚持以白内障为基础、以屈视光为中心、以眼表（干眼）及眼整形为突破，持续提升全飞秒SMILE Pro、ICL V5等高端术式占比。

2025年屈光业务营收增长4.41%，高端术式占比提升有效拉动了客单价和毛利率——屈光毛利率达45.79%，白内障毛利率达47.26%。业务结构持续向高附加值方向优化，是实现“增效”、对冲固定成本的核心路径。公司在2025年营业利润已实现扭亏的基础上，有信心通过上述举措持续改善主业盈利能力。后续业绩情况请关注公司定期报告。

4、屈光、白内障为核心盈利项目，两大业务营收占比趋于均衡，后续如何优化项目结构、提升整体毛利？

回复：公司将在顺应医疗需求的前提下，持续重点提升屈光、视光等消费医疗业务占比，同时提升白内障高端术式占比，以提升整体毛利。屈光方面，2026年，公司顺应顾客对清晰视觉要求不断提升的趋势，引进了全飞秒PRO、ICLV5等更新术式方式，丰富产品类型，深化推广精准术式，提升产品侧差异化竞争力；市场层面，强化私域直播、多平台IP

矩阵等多元化入口建设，制定特色化活动方案，提升市场侧差异化竞争。白内障方面，公司将重点推进飞秒白内障、屈光性白内障等高端晶体与术式，业务类型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；市场层面，通过新片区开发及团队建设稳固市场份额，打造多元化增长点。

5、公司营收集集中于华东区域，区域集中度较高，请问后续如何均衡区域布局、降低经营集中风险？

回复：您好，公司已经在上海、成都、重庆、青岛、济南、无锡、郑州、南昌、呼和浩特、义乌等 10 个中心城市开设了 14 家专业眼科医院和 3 家眼视光诊所。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，正逐步形成以“长三角”、“京津冀”、“胶东半岛”、“成渝”等核心城市群为中心平台的连锁诊疗体系，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，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，谢谢！

6、公司聚焦眼科医疗核心赛道，请问中长期品牌发展战略？是否会进一步剥离非核心资产、聚焦主业？

回复：2026 年，公司将持续建立应对现代竞争环境与运营需求的团队系统、产品系统和客户系统，以系统化思维构建面向未来的核心竞争力；围绕发展战略，紧盯经营目标，以高质量发展、精益化转型为主旨，融入阿米巴经营模式，提升组织运行效率，重点从深化精益化运营、持续优化业务结构、强化医疗质量全流程管控、融入阿米巴经营模式，提升运营效率、深化智慧医院建设，推动服务智能化、管理精细化与运营数字化升级等方面促进公司稳定健康发展。

2025 年医疗行业营业收入占比为 85.7%，公司会加大力度剥离非主营业务的资产，集中优势资源做好主营业务。公司会进一步提升医疗行业的服务质量、加强医疗技术方面的交流与协作，切实履行“全心全意为大众眼健康服务”的宗旨。感谢您的关注！

7、公司持续优化门店布局，请问后续新店开设、老店升级的规划？

	<p>是否会聚焦优质区域深耕布局？</p> <p>回复：您好，公司已经在上海、成都、重庆、青岛、济南、无锡、郑州、南昌、呼和浩特、义乌等 10 个中心城市开设了 14 家专业眼科医院和 3 家眼视光诊所。公司在不断提升重点布局区域内医疗网络的广度、深度以及密度，正逐步形成以“长三角”、“京津冀”、“胶东半岛”、“成渝”等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，谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2026 年 6 月 26 日