

证券代码：301239

证券简称：普瑞眼科

成都普瑞眼科医院股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中金公司：张一弛、李千翊；兴证资管：池以衡；汇安基金：高苏；景林资产：夏若瑜；希瓦投资：田闯；广发证券：方程嫣；敦和资管：林天成；睿郡投资：魏志华；申万宏源：陈田甜；国盛证券：胡婧怡；东吴证券：冉胜男；华西证券：程仲瑶；华泰证券：高鹏、杨昌源；东方资管：邹秉昂；中泰证券：孙宇瑶
时间	2023年2月17日
地点	昆明普瑞眼科医院（以下简称“昆明普瑞”）会议室
上市公司接待人员姓名	昆明普瑞执行院长：叶文祥 公司大湾区副总经理、昆明普瑞运营中心主任：何定军 公司副总经理、董事会秘书：金亮 公司证券部主任：荀伟韬
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍下昆明普瑞往年门诊量的变化趋势？各个业务的收入占比结构？昆明普瑞后期扩展计划什么时候能完成？ 答：自开业以来，昆明普瑞经历了由生存到发展的过程，与其他非公医疗机构类似，门诊量保持平稳持续增长。但是，

过去三年中 2022 年受到边疆地区复杂严峻疫情的影响最为明显，门诊量与 2021 年度基本持平。

昆明普瑞业务结构分为四大块业务，分别是屈光、视光、白内障、综合眼病，从收入角度，大致保持 5：2：2：1 的比例。

昆明普瑞现有经营面积基本可以满足当下需要，业务旺季存在等床位现象。医院在十年前也做了面积拓展的准备，逐渐根据需要增加使用面积，待全部投入使用后，总面积将达到 1.5 万平方米左右，预计可以容纳和支持 5-6 亿元营业收入。

2、昆明普瑞眼科医院润城二院的开业是否会分流昆明普瑞的患者流量？

答：润城二院已经开业一年，目前经营状态良好。昆明普瑞在整个昆明地区的品牌和口碑均位居市场前列，昆明普瑞医生也会到润城二院坐班，对润城二院进行医生和运营支持，使其尽早实现盈亏平衡。从短期来看，昆明普瑞对润城二院有外溢效应。

3、请介绍下昆明市场眼科行业的竞争情况？

答：云南省第二人民医院（简称“云南省红会医院”）的眼科规模较大，在云南省及西南地区享有盛名，在专业设置、学科建设、人才培养、学术交流等方面均首屈一指，云南省红会医院作为当地体量最大的公立综合医院眼科，是昆明普瑞

一直学习并追赶的榜样。

除昆明普瑞外，昆明地区主要的民营眼科医院还有昆明爱尔、昆明艾维、昆明眼科医院、昆明康特森等。昆明普瑞于2008年6月正式开业，正好比爱尔眼科早两年进入昆明市场。凭借稳定的人才团队和成熟的运营体系，昆明普瑞经受了来自昆明爱尔及其他竞争对手的冲击，现在已成为昆明市营业收入最大的单体民营眼科医院。

4、疫情之后是否有小型的民营眼科消失？

答：小型民营眼科医院由于成本费用控制到极致，反而不太容易倒闭，相反有些处于中等规模的民营眼科医院受到疫情影响最大，有些已经被行业龙头收购，团队流失，也有些经营困难，投资人不断更迭。

5、疫情恢复后患者消费行为是否有变化？

答：年龄不同，可能消费行为不同。疫情后，年轻患者的消费习惯没有太大的改变，很乐意为自己消费。近几年，屈光业务的市场增长反而更明显，比如口罩对戴镜群体的影响非常大，反而促使他们转变对屈光手术的看法，通过手术“摘镜”。老年患者消费需求相较以前有所下降，与经济大趋势基本一致。

6、如何稳定专家团队？

答：以事业留人，以待遇留人，以情感留人。

普瑞眼科深知平台对于个人发展和职业规划的重要性，平台可以为年轻医生提供发展空间和晋升通道，同时尽可能根据医生的个人兴趣、专业特点和专业需要，为其打造未来发展规划，在医生各年龄段安排职称晋升等，满足技术进步和专业能力发展需求。

针对不同的专家、医生，匹配有竞争力的待遇，目前没有感受到来自竞争对手的压力。

对于学科带头人等大牌专家，选择机构会非常慎重，不太会频繁变动；想要独当一面但缺少契机的年轻医生群体较容易引进。云南省的大牌专家数量少，基本都集中在昆明，一方面昆明普瑞会持续引进这些大牌专家，以充实自己的医疗团队，另一方面会自己培养，或许 5-10 年后，昆明普瑞会有自己培养的大牌专家出现。

7、昆明普瑞业务的辐射能力半径多大？营销策略有何不同？

答：(1) 屈光手术辐射范围是整个云南省，昆明市区约占 40%，省内其他地州县约占 60%；(2) 白内障因各地医保限制主要覆盖昆明市及周边，昆明市区约占 65%，周边农村约占 35%；(3) 视光板块主要覆盖周围 5-10 公里半径，约占 80%，其他约占 20%。

关于营销策略，不同业务，逻辑和策略不一。总体而言，客户的购买动力来源于认知价值，市场人员的价值就在于传递价值，在传递价值过程中树立品牌。昆明普瑞倡导“活动养

品牌”，举办大量的活动，针对不同客户群传递医院、医生的价值，通过做好品牌的知名度、美誉度和忠诚度，实现品牌溢价，存量患者增多，当存量患者足够大时，实现存量转化为增量。

8、昆明普瑞的屈光手术的客单价，ICL 数量占比？

答：昆明普瑞屈光手术总体平均价格基本在 1.5 万元左右。按患者数量（双眼）占比来算，ICL 手术量占比在 20-30%。云南的地域特征，导致不适合做激光类屈光手术的人较多，故选择 ICL 的患者人数较多。

9、昆明 DRGs 医保政策对毛利率的影响？

答：昆明目前以单病种和项目付费为主，但 DRGs 是大势所趋，未来对昆明普瑞的医保类项目影响较大，应该会降低医保类项目的毛利率水平。昆明普瑞一方面将严格控制成本费用；另一方面提高非医保（自费）类项目的占比。DRGs 政策还在各方博弈阶段，医保以节省为目的，但也要征求卫生主管部门和医疗机构的意见。

10、昆明普瑞开业 15 年，不考虑疫情因素，复合增长率多少？

答：昆明普瑞经营业绩良好，不考虑疫情因素，每年的复合增长率高于行业平均增速，主要原因是门诊量增长、物价因素、屈视光市场需求变大以及诊疗技术的迭代更新。

	<p>11、大湾区建设医院如何规划？</p> <p>答：广州番禺普瑞眼科医院 2022 年正式开业，深圳普瑞眼科医院和广州普瑞眼科医院的选址已经完成，东莞光明眼科医院的收购项目也已经完成工商变更手续，未来公司将继续按照“全国连锁化+同城一体化”发展战略在大湾区的中心城市进行规划布局。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 20 日