

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关系活动记录表

编号：2023-004

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）
参与单位名称及姓名	投资者网上提问
时间	2024年6月14日（周五）下午 15:00~18:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事、财务总监李俊英、董事会秘书李薇、证券事务代表单菁菁、财务部林云
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司如何平衡医疗业务和其他业务的发展？未来是否有可能调整业务结构？</p> <p>回答：尊敬的投资者，您好！自公司转型眼科以来，持续落实“聚力眼科医疗业务，加快整合辅助产业”战略，业务结构得到了明显改善，转型升级成果得到验证，目前，眼科板块已成为公司主要收入来源，截止2023年，公司眼科收入占比已达到78%。公司将坚定既定战略，一方面，加快辅助产业整合；另一方面，集中资源对眼科医疗业务进行投入与布局，提高眼科医疗业务经营质量：区域战略上，走区域聚焦规模化发展路线，重点布局长三角、京津冀、珠三角、胶东半岛、成渝五大核心城市群，高线城市重点发力，“1+6+N”（一城、六院、N家）模式深耕。病种战略上，推进“以屈视光为龙头，以白内障眼底病为基础，眼表（干眼）、眼整形为突破方向”的路线，持续推进眼科板块业务结构优化。感谢您的关注！</p> <p>2、公司毛利率和净利率分别为35.07%和0.91%，同比上升明显，请问</p>

公司采取了哪些措施提升盈利能力？

回答：尊敬的投资者，您好！2023 年是经济总体修复的一年，眼科市场需求向好，公司抓住机遇、充分发挥品牌与服务优势，加速业务修复，收入增长明显，而收入增加导致相关固定成本占比下降，加之 2023 年公司推进降本增效，毛利率净利率水平同比上升。

3、按照目前情况第二季度的整体经营情况符合今年的预算目标吗？

回答：尊敬的投资者，您好！根据相关规定，公司半年度业绩情况还请关注公司 2024 年半年度报告，感谢您的关注。

4、公司在提升品牌知名度和市场影响力方面有哪些措施？

回答：尊敬的投资者，您好！公司致力于服务升级、学术平台建设，并积极投身公益活动；在上述活动过程中，公司实现了多样化的对业内专业人士以及潜在患者的触达，并通过多种媒介（各类线上媒体、线下论坛、2B 活动）展开传播，提升公司学术与公益品牌影响力。感谢您的关注！

5、2023 年公司白内障项目和屈光项目收入分别达到了 3.16 亿元和 2.97 亿元，同比增长显著，增长原因是？2023 年公司整体收入增长明显、扭亏为盈的原因是？

回答：尊敬的投资者，您好！2023 年，在经历 2022 年特殊环境后，各板块恢复正常营业，同时公司推动流程化、标准化建设，强化成本控制，提升内运营效率，提升公司盈利能力。此外，2023 年，眼科市场需求向好，公司抓住机遇、充分发挥品牌与服务优势，加速业务修复，业绩显著增长；白内障为公司传统优势病种，从专家实力、诊疗水平、到口碑传播，均有较深积淀；屈光方面，公司持续推动服务创新，提升运营能力，强化品牌建设，推动业务增长。

6、钢结构制作、安装收入占公司营业收入的 18.10%，同比增长 46.03%，这一业务对公司业绩有何影响？未来是否计划进一步拓展？

回答：尊敬的投资者，您好！钢结构业务的增长对公司 2023 年业绩有正向贡献。但基于对产业趋势的研判，公司将践行“聚力眼科医疗业务，加速整合辅助产业”的战略思路，集中精力做好眼科医疗服务主业，加速非医业务剥离。

7、中小股东如何查询股东名册？

回答：尊敬的投资者，您好！根据信息披露公平原则，公司在定期报告中披露对应时点的股东户数。股东提出查阅股东名册有关信息，应当向公司提供证明其持有公司股份的种类以及持股数量的书面文件，并登记内部知情人信息，公司经核实股东身份后进行查询。公司邮寄地址为：新疆乌鲁木齐经济技术开发区融合北路 266 号。

8、公司在眼科医疗服务方面有哪些创新或改进？这些措施如何提升患者满意度和医疗服务质量？

回答：尊敬的投资者您好！公司持续致力于医疗服务水平的升级与创新。以患者服务为例，公司持续践行以患者为中心的服务理念，推进服务创新，打造服务侧差异化——2023 年，公司形成了屈光客服体系 8 大共识，屈光客服公约以及服务的“7 个一样”标准，推出了“五心适老”服务，东区医院获得上海市社会医疗机构“服务创新”项目标杆奖，上海新视界中兴眼科医院获得“五星级医疗服务机构”和“行业评价 AAA 信用医院”荣誉称号。感谢您的关注！

9、公司 2023 年度经营活动产生的现金流量同比下降的主要原因是什么？公司如何计划改善这一状况？

回答：尊敬的投资者，您好！经营活动产生的现金流量净额较同期下降主要原因系 2023 年度支付材料款、人工及业务宣传力度较上年同期增加所致。公司将坚定战略布局，进一步深入践行“聚力眼科医疗业务，加快辅助产业整合”的战略方向：加大对眼科医疗业务的投入，专注于大、中型城市眼科医疗服务细分市场布局，通过新增中心医院与门诊部，增加对发达城市市场的渗透；同时，坚持“以白内障与眼底为基础，以屈光为中心，以视光为目标，干眼、眼表、眼综合等全面发展”的病种战略，加强屈光、视光等消费医疗布局，持续推进眼科板块业务结构优化；同时推动流程化、标准化建设，强化成本控制，提升内运营效率，提升公司盈利能力。感谢您的关注！

10、公司股价下降，不能反映内在价值，为什么不注销回购？是否做市值管理？对股价下行是否有应对方案？

回答：尊敬的投资者，您好！公司于 2023 年披露了股份回购计划，且已执行完毕。此外，公司高度重视市值管理工作，专注主业努力保持业绩

的可持续增长，为广大股东创造长期价值回报。同时，公司也致力于打造包括信息披露、业绩说明会、投资者调研、E 互动问答、投资者热线等多渠道沟通体系，加强与机构投资者及广大中小投资者的沟通交流，有效传递公司价值，切实维护股东权益。公司目前生产经营正常，不存在应披露而未披露的重大事项。二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、公司业绩、投资市场氛围等多方面因素影响，请注意投资风险、理性投资。感谢您对公司的关注。

接下来，一方面，公司管理层将努力做好各项经营管理工作，全力推进公司持续健康发展，努力完成 2024 年度预算目标，提升公司收入规模、提升利润率水平(预算保障措施详见公司在法定信息披露平台披露的《2024 年度财务预算报告》)；另一方面，公司将根据投资者关系管理的相关规定，加强与投资者的沟通及互动交流，加强投资者对公司的了解；此外，公司于 2023 年实施了股份回购，以提升投资者信心。感谢您的关注！

11、目前公司债务过高，如何解决净资产问题？

回答：尊敬的投资者，您好！目前公司资产负债率较高的主要原因是在收购新视界眼科医院 49%股权时的会计处理方式。根据会计准则，交易中有超过 6 亿元的资金不能确认为商誉，而是需要从净资产中扣除，这一处理方式直接导致了公司资产负债率上升。接下来，公司管理层将继续努力做好各项经营管理工作，全力推进公司持续健康发展，努力完成 2024 年度预算目标，提升公司收入规模、提升利润率水平(预算保障措施详见公司在法定信息披露平台披露的《2024 年度财务预算报告》)，改善公司资产状况；另一方面，公司将努力加速非医资产剥离，努力提升资产使用效率。感谢您的关注！

12、请问截止现在，年度经营预算是否有调整计划？

回答：尊敬的投资者，您好，截至现在，公司年度经营预算未有调整计划，公司管理层将持续勤勉尽责、努力做好经营管理！感谢您的关注！

13、公司是否有新的回购计划？

回答：尊敬的投资者，您好！公司严格按照法律法规的相关规定履行信息披露义务，请以公司披露的公告信息为准。感谢您的关注！

14、大股东股权质押情况、是否有平仓风险？

回答：尊敬的投资者，您好！截止目前，公司控股股东累计质押股份占其持有本公司股份的 50.65%，占公司总股本的 12.63%。质押是一项正常市场行为，与控制权之间无必然因果关系，且目前大股东财务状况良好，谢谢关注！

15、今年股价下降原因是？贵公司是否有相关举措提振股价？

回答：尊敬的投资者，您好！目前公司经营一切正常，股价受宏观经济、市场形势、投资者情绪等多重因素影响，公司管理层将持续勤勉尽责、努力做好经营管理，努力以更好的结果回馈股东及广大投资者。敬请注意投资风险。感谢您的关注！

16、截止到目前，公司眼科的收入同比增长情况是什么样子？

回答：尊敬的投资者，您好！根据相关规定，公司半年度业绩情况需在半年度报告进行统一披露，因此，请详见公司后续于法定信息披露渠道披露的半年度报告，感谢您的关注！

17、新开的医院预计培育到产生盈利需要多长时间？

回答：尊敬的投资者，您好！从行业普遍规律看，新医院开业一一般需要 4-6 年培育周期，但公司在上海区域具备较为明显的服务优势与品牌优势，预计培育周期将低于行业平均水平。感谢您的关注！

18、公司过去年度财务预算目标未达成，预算是否存在故意夸大其词？

回答：尊敬的投资者，您好！公司的预算报告是根据公司发展战略目标，结合实际经营情况，综合考虑宏观经济环境、行业趋势及市场状况等因素对预期的影响，本着“客观、求实、稳健、谨慎”的原则进行测算并编制。公司聚焦眼科医疗服务主业，持续推进重点工作落实，全力以赴推动各项业务发展，努力实现预算目标。预算报告为公司年度经营计划的内部管理指标，不代表公司的盈利预测，不构成对投资者的实质性承诺。预算目标能否实现涉及到经济环境、市场需求、行业发展状况等诸多因素，存在较大不确定性，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。感谢您的关注。

19、公司今年有没有 ST 的可能？

回答：尊敬的投资者您好，公司 2023 年报已于 2024 年 4 月 25 日对外披露，不存在触及 ST 的情形；感谢您的关注。

20、美尔目今年能否并表？钢结构今年能不能剥离？

回答：尊敬的投资者，您好：1) 公司坚持外延式并购与内生式发展并举的路线；北京美尔目集团规模与利润水平、规范程度达到上市公司要求后，公司会适时推动注入上市公司体内。2) 公司正加速非医资产剥离，相关事项达到信披规定要求的披露时点时会在法定信息披露媒体及时披露。感谢您的关注！

21、光正眼科在全国开设的 14 家专业眼科医院和 3 家眼视光诊所的营收贡献如何？哪些地区或医院的业绩表现最为突出？

回答：尊敬的投资者，您好！公司上海片区成熟医院的业绩表现总体较为突出，营收占比较大。公司持续打造上海各家医院的差异化定位与独有竞争力，深化上海的一城多院布局。目前，公司在上海有 4 家医院 3 家门诊部。中山医院（上海新视界眼科医院）是历史最长的医院，有 20 年品牌沉淀，它是公司的学术中心，更是新视界 20 年在上海的品牌沉淀，无论是严肃医疗，还是消费医疗，各个病种建设都非常完善。中兴医院，位于上海火车站北广场，院长是廉井财教授，廉院长之前是瑞金医院的眼科主任，是一位博导。在中兴医院，有一支以廉井财院长为核心、兼具学术和网络影响的专家队伍，全网拥有超过 200 万粉丝基础，因此中兴医院主打专家品牌效应，主打屈光（屈光收入占比较高）；同时，我们把中兴医院也做成了疑难病会诊中心，因为它地处火车站，独特的地理位置，可以让我们立足上海，辐射长三角，覆盖江苏、浙江，所以，这家也是我们打造的是疑难眼病的高地。而东区医院，定位则是打造品质医疗中心，通过环境、装修、设备、专家、服务规范性各个层面体现医疗品质。崇明医院是建设的第四家医院，位于崇明 CBD 最繁华的地段，主要面对“一老一小”，主攻白内障与视光病种。四家医院差异化定位，各有多长；品牌层面，公司有统一的品牌中心，品牌输出时各有侧重。感谢您的关注！

22、光正眼科 2023 年营业总收入达到 10.75 亿元，同比增长 40.06%，这一增长的主要驱动因素是什么？

回答：尊敬的投资者，您好！2023 年是经济总体修复的一年，眼科市场需求向好，公司抓住机遇、充分发挥品牌与服务优势，加速业务修复，业绩显著增长，实现扭亏为盈；眼科业务成为增长的主要驱动力，带动公司

整体业绩提升、毛利率水平修复。以下经营举措促动了公司 2023 年的业绩增长：

第一、深化优势区域业务布局、强化区域优势：2023 年，公司旗下新视界瞳亮眼科医院、明悦眼科门诊部、明澈眼科诊所相继成功开业，其中，瞳亮眼科医院为上海崇明区唯一一家眼科专科医院，崇明院区可全面服务岛上 64 万居民，同时，依托江苏跨海大桥，开发外省患者。目前，崇明医院已获得医保资质，且在获得医保资质后的首月的经营中，实现了单月显著超预算的收入完成率。公司在上海地区形成了“一城四院三诊所”的布局。

第二、组建落地六大事业部管理机制，通过事业部推动各学科健康高效发展。

第三、践行以患者为中心的服务理念，推进服务创新，打造服务侧差异化；2023 年，公司形成了屈光客服体系 8 大共识，屈光客服公约以及服务的“7 个一样”标准，推出了“五心适老”服务，东区医院获得上海市社会医疗机构“服务创新”项目标杆奖，上海新视界中兴眼科医院获得“五星级医疗服务机构”和“行业评价 AAA 信用医院”荣誉称号。

第四、完善产品体系，推进产品创新，满足患者多层次、差异化诊疗需求。报告期内，公司在业内率先推广屈光精准术式，提升患者手术视觉质量，实现产品侧差异化竞争；公司引入强生眼力健旗下全球首款跃无级人工晶状体，在上海新视界眼科医院完成国内首批植入；继续推进“智臻飞秒 ICL 手术”应用，通过飞秒激光技术与 ICL 晶体植入手术的融合，进一步提升患者体验。

第五、加速“医教研服”一体化发展，打造学术品牌。2023 年，光正眼科与复旦大学附属眼耳鼻喉科医院成立眼健康实验室，深化“产学研”一体化建设；与江南大学达成战略合作，助力江南大学医学院就“眼科疾病的生物标志物及应用领域”展开相关科研项目，共建江南大学新视界眼科研究中心（眼科临床大数据中心、临床交流平台）；主办“第六届全国眼科浦江论坛”“2023 年屈光性手术新进展研讨会”，组织国内眼科学知名专家就屈光手术的新理念、新技术等开展学术交流；联合同济大学附属同济医院共同举办“学术沙龙暨疑难眼病交流会”9 期（累计已超过 53

期)；与成都中医药大学建立战略合作，共建实习基地与人才培养中心。报告期内，公司多名医生依托自身相关项目/研究在国际、国家级、省级期刊进行学术论文发表、获得国家级专利，其中《新冠阳康后引发眼病的探讨》、《Evaluation of new silk fibroin hydrogels for posterior scleral reinforcement in rabbits》等多篇论文被 SCI 期刊收录。

第六、强化医疗质量标准与质量管控体系建设，切实保障医疗质量和安全。

第七、推进数字化医院建设，加强现代化管理手段应用。2023 年，公司扩大了 PACS 系统的应用范围，新增 2 家机构上线；提升 SCRM 系统使用率，并纳入考核，推进数字驱动运营的策略等。

23、公司在医疗技术研发和创新方面有哪些投入和计划？

回答：尊敬的投资者您好！公司重点研发投入已在公司定期报告中进行披露，请详见公司披露于法定信息披露平台的年度报告。感谢您的关注！

24、面对行业竞争的加剧，公司如何保持其在眼科医疗服务市场的领先地位？

回答：尊敬的投资者，您好！在战略层面，公司眼科医疗专注于大、中型城市，优先布局“北上广深”超一线城市，辐射一线重点城市，不断提升重点布局区域内医疗网络的广度、深度以及密度；同时，公司坚持以患者为中心的服务理念，持续通过专家引进、技术产品迭代、服务升级、就诊环境优化，保持医疗服务水平的领先。感谢您的关注。

25、何时会有分红？有市值管理方面的需求与计划是？

回答：尊敬的投资者，您好！公司将严格按照《公司法》《公司章程》等的规定，着眼于公司的长远和可持续发展，综合考虑公司经营发展的实际情况、发展阶段、目前及未来盈利规模、现金流量状况、项目投资资金需求、融资环境、股东需求和意愿等情况，制定分红方案。公司分红相关政策等可详见公司于 2024 年 4 月 25 日发布的《未来三年股东回报规划（2024-2026）》或《公司章程》。公司高度重视市值管理工作，专注主业努力保持业绩的可持续增长，为广大股东创造长期价值回报。同时，公司也致力于打造包括信息披露、业绩说明会、投资者调研、E 互动问答、投

投资者热线等多渠道沟通体系，加强与机构投资者及广大中小投资者的沟通交流，有效传递公司价值，切实维护股东权益。感谢您的关注。

26、公司对 2024 年的经营展望如何？有哪些具体的经营计划和目标？

尊敬的投资者您好！根据公司经营计划，2024 年，公司目标实现销售收入 11.83 亿元，同比增长 10%。其中，医疗板块预算为 9.42 亿元，钢结构板块为 1.96 亿元，能源板块 4446 万元，整体净利润预算 4,626.27 万元。（上述内容为公司预算目标，不构成对投资者的业绩承诺）。具体经营举措可详见公司披露的《2024 年度财务预算报告》。感谢您的关注。

27、公司是否计划通过收购、兼并等方式进一步扩大医疗网络布局？

回答：尊敬的投资者，您好！公司坚持内生式增长与外延式扩张并举的发展思路。早在 2020 年，已启动外延式布局，通过参股方式，布局了北京美尔目眼科和苏州眼耳鼻喉医院。其中，美尔目是北京市场历史沉淀悠久、品牌口碑积累深厚的连锁眼科机构，苏州眼耳鼻喉科医院更是有 30 年历史，基本仅依靠自然来诊情况下，单个医院即可做到 9000 万以上规模。随着上述资产的规模与利润水平、规范程度 达到上市公司要求，公司会适时推动注入上市公司体内。

28、公司如何应对行业内医疗人才短缺问题？有哪些人才引进培养措施？

回答：尊敬的投资者，您好！公司建立了基于人才引进、人才培养、人才激励等的较为全面的人才选用育流体系。人才引进方面，公司与部分高校建立了实习基地并达成相关人才合作，以不断补充新生血液；社会招聘方面，公司通过专业的人力资源团队以及内部专家推荐获得优秀医生加盟；此外，公司还致力于学术与科研建设，通过学术科研活动与影响力，不断扩大与专家/医生的链接，并以文化与机制，吸引优秀人才加入。同时，光正眼科一直致力于为人才打造广阔的事业平台，对具备经营能力的优秀人才，充分任用、充分授权，制定具备吸引力的激励政策。2023 年，公司实施了第二次股权激励计划，全面覆盖眼科板块重点与核心人才；同时还积极推进与核心人才的股权合作模式，在新购医院院、新开门诊、视光中心等项目中，与核心管理团队和技术专家建立股权合作，深化协同发展，最大限度地激发核心骨干的创造力和能动性。

	<p>29、2023 年公司不进行利润分配的原因是什么？未来公司的利润分配政策将如何调整？</p> <p>回答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年年末母公司报表可供普通股股东分配利润仍为负数，目前尚未达到分红条件，根据《公司法》和《公司章程》的有关规定，从公司目前总体经营情况、未来可持续发展等角度考虑，综合目前公司未分配利润情况，公司 2023 年度不派发现金红利、不送红股、不以资本公积金转增股本。上述利润分配方案已经公司董事会、股东大会审议通过，具体详见公司发布在指定媒体的公告。2024 年，公司将严格按照《公司法》《公司章程》等的规定，着眼于公司的长远和可持续发展，综合考虑公司经营发展的实际情况、发展阶段、目前及未来盈利规模、现金流量状况、项目投资资金需求、融资环境、股东需求和意愿等情况，制定分红方案。公司分红相关政策等可详见公司于 2024 年 4 月 25 日发布的《未来三年股东回报规划（2024-2026）》或《公司章程》。感谢您的关注。</p> <p>30、公司在加速剥离非医业务方面取得了哪些进展？这一战略对公司未来经营有何影响？</p> <p>回答：尊敬的投资者，您好！公司自转型以来，一直坚定“聚力眼科医疗业务，加速整合辅助产业”的战略思路，致力于转型成为以眼科为单一主业的公司，自转型以来，公司已剥离钢结构与能源资产 10 亿以上，反哺主业；目前，公司正加速剩余非医业务的剥离，相关事项达到信披规定要求的披露时点时会在法定信息披露媒体及时披露。加速非医业务剥离将使公司进一步聚焦主业，资产利用效率有望提高。谢谢您的关注。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024-06-17