

证券代码：301103

证券简称：何氏眼科

辽宁何氏眼科医院集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动
参与机构及人员	国金证券、广发基金、中欧基金、友邦保险、淡水泉投资、聚鸣投资、天弘基金、诺德基金、信达澳亚基金、申万菱信基金、博时基金
时间	2026年5月14日—5月15日
地点	上海
上市公司接待人员姓名	董事/总经理：何星儒 投资者关系：郑佳敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要交流内容如下：</p> <p><b>1.2025年度公司各项核心业务的收入占比和毛利率变动情况？</b></p> <p>回：2025年度，公司视光业务实现收入3.48亿元，占营业收入比重为31.84%，毛利率为42.10%，同比下降0.99%；屈光业务实现收入2.34亿元，占营业收入比重为21.43%，毛利率为50.27%，同比增长6.87%；白内障业务实现收入1.45亿元，占营业收入比重为13.27%，毛利率为37.67%，同比增长0.08%。</p> <p><b>2.2025年成本管控方面具体措施有哪些？</b></p> <p>回：成本管控方面，一是依托供应链数字化与公司统一集采优势，降低药品、医疗器械及视光材料的采购成本；二是充分利用数智化阶段成果，梳理公司运营流程，自下而上裁减冗余环节，提升运营效率；三是全面落实预算管控与资源统筹配置，强化各分子公</p>

	<p>司及直营门店成本管控意识，推行精细化运营管理，合理控制增量资源投入，提升存量资源利用效率与产出效益；四是优化人力配置，合理调配一线人员力量，完善中台组织架构与赋能体系，提升后台运营效率，持续提高人均效能，通过全方位成本管控措施，有效缓解市场环境带来的盈利压力，提升公司整体盈利水平。</p> <p><b>3.公司屈光业务的量价增长情况？新设备推广情况如何？</b></p> <p>回：2026年第一季度，公司屈光业务延续良好增长态势，实现量价齐升。从月度表现看，1至2月受益于寒假及春节传统旺季，刚性需求集中释放，业务量及收入均实现双位数同比增长；3月为节后过渡期，环比有所回落，但同比增速较前期进一步加快，增长动力显著增强。</p> <p>在屈光设备方面，公司持续强化“屈光手术个性化方案解决专家”的品牌定位，坚持“技术绑定服务”的发展策略。新设备方面，蔡司 VISUMAX 800、全飞秒 4.0已在核心院区落地，成为屈光增长的核心驱动力。</p> <p><b>4.公司如何平衡自建与加盟的质量管控？</b></p> <p>公司采用“直营+ 加盟双轮驱动、医疗级质量统一管控”策略，坚持直营与加盟同标准、同体系、同底线。直营机构作为标准制定、人才输出与技术赋能核心，加盟店全面复制直营的医疗流程、数字化系统与供应链体系。通过严准入、强赋能、一体化管控机制，从源头筛选优质加盟商、用数字化强制标准化、以总部巡查与暗访确保执行质控，实现规模扩张与质量稳定的平衡，保障品牌长期健康发展。</p> <p><b>5.如何应对医保政策带来的白内障业务经营挑战？</b></p> <p>回：2025年，公司白内障业务实现营业收入1.45亿元，同比下降7.43%。</p> <p>针对公司白内障业务面临人工晶体集采降价、医保DRG/DIP付费控费的行业共性挑战，公司已形成成熟、可持续的应对与转型升级策略，核心不是靠低价走量，而是业务结构升级、服务模式转型、</p>
--	--

	<p>运营精益降本、客群分层经营四大方向平稳对冲医保压力。</p> <p>(1) 业务结构高端化转型</p> <p>白内障业务从传统基础复明手术，向屈光性白内障高价值赛道升级，重点推广飞秒激光辅助白内障手术、多焦点 / 连续视程 / 散光矫正等功能性高端晶体，相关业务以自费及中高端套餐为主，受集采和医保限价影响较小，有效优化收入及毛利结构。</p> <p>(2) 客群分层差异化运营</p> <p>公司实行医保普惠与高端自费双轨布局：基础医保白内障业务承担民生保障职能，稳固区域市场基本盘与品牌口碑；同时深度挖掘中老年群体白内障合并老花、散光、高度近视等个性化用眼需求，持续提升飞秒手术渗透率、高端晶体渗透率、自费业务占比，弱化医保政策周期对整体经营的扰动。</p> <p>(3) 精益供应链与运营降本增效</p> <p>供应链端通过规模化集中采购、上游厂商深度战略合作，持续优化晶体及耗材采购成本，对冲集采降价带来的毛利压缩，以及临床流程精益化运营降本增效。</p> <p>(4) 全眼健康生态协同，降低单一业务依赖</p> <p>将白内障业务与视光、干眼、眼底慢病管理等业务联动，打造中老年全生命周期眼健康服务闭环，拓宽收入来源，降低传统白内障医保业务的业绩波动风险。</p> <p><b>6.在医保控费背景下，公司如何平衡基础眼病服务的公益属性与盈利要求？</b></p> <p>回：公司始终坚持将基础眼病服务定位为企业社会责任基石，而非单纯利润中心。自成立以来，公司以“科技防盲”为使命，依托三级眼健康医疗服务模式，将初级眼保健定位于预防与康复，承担基层筛查、科普宣教、慢病管理等公共卫生属性较强的眼健康促进工作。沈阳何氏眼科作为国家卫健委防盲治盲培训基地，持续开展基层眼科医生培训和贫困患者复明救助，形成了深厚的品牌信任积淀。</p>
--	---

	<p>我们的平衡逻辑：基础眼病、普惠筛查这类业务坚持公益兜底、承担民生责任、稳住客流和品牌；另一方面大力发展屈光、视光、高端屈光性白内障等高毛利消费医疗业务，以消费业务盈利对冲医保控费压力、反哺基础公益服务。同时通过供应链集中采购、临床路径标准化、DRG 病例结构优化、全生命周期眼健康用户运营降本提效，实现公益属性、医保合规与企业可持续盈利长期动态平衡。</p> <p><b>7. 公司未来整体发展战略与核心方向是什么？</b></p> <p>回：公司将持续深耕全生命周期眼健康主线，以智慧光明城为核心战略，坚持医疗为本、科技赋能、全国布局、产业协同，持续完善分级诊疗网络，做大消费眼科、做强基础医疗、做深科研转化，稳步推进国际化布局，打造一体化眼健康服务生态。</p> <p>公司3-5年发展战略公司以“健康中国”战略为指引，紧扣“强基固本、聚焦公共卫生、深耕精准医疗”核心主旨，以基因与干细胞前沿技术为引领，聚焦解决防盲治盲和与眼病直接相关的慢病管理以及长寿管理的业务拓展。</p> <p><b>8. 在视光业务门店网络与市场拓展规划方面？</b></p> <p>回：公司持续深化直营 + 加盟轻重结合的双轮商业模式，加密辽宁核心区域网点布局，稳步向东北三省、京津冀、成渝、粤港澳大湾区、长三角等重点区域渗透延伸。加快视光加盟连锁全国布局，重点下沉三四线城市及县域市场，输出标准化运营、服务及管理体系，实现轻资产、可复制的规模化拓展。同时以光明小屋为试点载体，布局智能化眼健康服务站点，依托数字化平台打通线上线下服务闭环，成熟后逐步推广复制。</p> <p>整体通过卫星门诊、视光中心、社区服务网点多点联动落地，构建全域就近眼健康服务网络，实现全覆盖触达。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次调研活动期间，公司不存在透漏任何未公开重大信息的情形。</p>

附件清单（如有）	无
日期	2026年5月15日