股票代码：301103　　股票简称：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：2026-008

投资者关系活动类别	□特定对象调研　□分析师会议 □媒体采访　√业绩说明会 □新闻发布会　□路演活动 □现场参观 □其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与何氏眼科 2026 年第三季度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 11 月 6 日（星期五）下午 15:00-17:00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：何星儒先生 财务总监：何跃华先生 董事会秘书：王光普先生 独立董事：朱杰女士
投资者关系活动主要内容介绍	**1、问：请问大股东这边有没有增持或者回购加码的想法？** 答：尊敬的投资者您好，大股东如有增持公司股份相关计划，公司将严格按照法律法规及交易所规则履行决策程序和信息披露义务。感谢您的关注！ **2、问：股价从上市到现在跌了这么多，管理层除了〞做好经营〞这句话，今年有没有具体的、能落地的市值管理动作？** 答：尊敬的投资者您好，股价的波动受市场整体情绪、行业板块轮动、资金偏好等多重因素综合影响。公司坚持聚焦主业，稳健经营，以投资者为本，通过不断完善

	公司治理、提升经营质量、合理规划现金分红、提高信息披露和投资者关系管理水平，系统性推进市值管理工作，致力于实现公司内在价值与市场价值的动态平衡，切实维护全体股东的长远利益。公司坚信，长期稳定的市值源于扎实的经营业绩与清晰的价值逻辑。未来，公司坚持长期可持续发展战略、透明的信息披露与有效的投资者沟通，稳步推进资本市场品牌建设，努力为投资者创造长期价值。谢谢！ **3、问：现在营收增长主要靠屈光撑着。我想请问，这个增长是量起来了，还是价上去了？** 答：尊敬的投资者您好，2026 年前三季度，公司屈光业务依托全飞秒、ICL 高端术式及 AI 个性化诊疗技术，叠加品牌科普与多元获客体系完善，手术量及单价较上年同期相比均有一定幅度增长。谢谢！ **4、问：想问下今年前三季度营收涨了，但利润压力比较大，主要是什么原因，后面利润能不能慢慢好起来？** 答：尊敬的投资者您好，2026 年 1-9 月公司实现营业收入 8.85 亿元，同比增长 3.43%，归属于上市公司股东的净利润 5,391.73 万元，同比减少 0.88%，主要系本期限制性股票股权激励费用摊销影响所致。剔除本期限制性股票股权激励费用摊销因素后，归属于上市公司股东的净利润为 6,618.56 万元，同比增长 21.68%。谢谢！ **5、问：现在很多人做近视手术、干眼治疗，咱们这块业务最近怎么样，还能不能继续增长？** 答：尊敬的投资者您好，2026 年前三季度，公司紧扣国家“十五五”国民健康规划中推动卫生健康事业高质量发展的政策导向，持续优化核心业务结构、强化技术创新，屈光及干眼业务较上年同期均有较大幅度增长。未来公司将继续紧扣“全生命周期眼健康管理”理念，不

	断强化核心竞争力，努力实现核心业务长期稳定增长，以优异的业绩回报股东。谢谢！ **6、问：公司一直在开视光加盟门店，这些门店盈利如何？** 答：尊敬的投资者您好，公司视光加盟业务采用“品牌授权＋标准化运营＋供应链/技术赋能”的轻资产模式。加盟门店为独立经营主体、独立核算。2026 年上半年加盟店客户整体运营质量保持高位，超四成加盟商启动二店及多店布局，部分核心加盟商签约 3—8 店。目前加盟业务仍处于扩张培育阶段，对公司营收、利润的贡献相对有限。谢谢！ **7、问：请问视光门店加盟是否规划到集团新的利润增长点？** 答：尊敬的投资者您好！公司视光加盟连锁采用轻资产、可复制、强赋能的发展模式，以品牌授权+标准化运营+供应链/技术赋能为核心。现阶段加盟业务尚处于拓展期，对公司整体业绩贡献有限；中长期看，加盟网络的拓展，有助于公司三级眼健康服务网络下沉，拓宽品牌覆盖范围，扩大视光类产品销售规模，为医院导流潜在客户，形成业务协同，助力公司高质量发展。谢谢！ **8、问：如果后面大家消费意愿偏弱，咱们有没有办法稳住到店的人，保证生意稳定？** 答：尊敬的投资者您好！公司视光业务坚守医疗服务本质，依托三级眼健康服务体系与“近视防控 365”体系，以会员眼健康托管机制为抓手，通过建立眼健康档案、定期复查和方案动态调整，将单次配镜延伸为全生命周期眼健康管理；同时开展眼脑训练等创新项目，提供个性化方案，持续提升客户黏性，为业务稳健发展提供支撑。感谢您的关注！

	9、问：公司一边开医院一边铺视光门店，后续是继续在东北深耕，还是多往别的省份发展？ 答：尊敬的投资者您好，公司除在辽宁已建成并稳步运营的三级医疗服务网络，同时在北京、重庆、海南、成都落地医疗机构，推进医疗业务的跨区域布局。与此同时，公司积极发展加盟业务：凭借自身强医疗属性，以及作为首批取得 ISO9000 认证的视光技术与服务资源禀赋的视光业务支撑，通过品牌、技术、供应链一体化赋能，助力合作加盟商应对视光行业下行压力，实现稳健经营。加盟业务也同步聚焦国家区域经济中心，目前在长三角、珠三角、京津冀及西南区域开展战略布局，各项工作稳步推进。谢谢！ **10、问：想问下公司以后在分红或者回购方面有没有考虑，我们长期持股也比较关心回报。** 答：尊敬的投资者您好！公司重视股东长期回报，上市以来连续多年现金分红。未来公司将结合财务状况、资金安排、发展规划与市场情况审慎研究论证。如后续出台相关计划，将严格按照法律法规及交易所规则，履行决策程序并及时披露相关信息。谢谢！ **11、问：想问问应收账款这块风险大不大，钱能不能顺利收回来，别影响公司现金流。** 答：尊敬的投资者您好！截至 2026 年 9 月 30 日，公司应收账款余额 3,464.09 万元，占总资产的 1.54%、占流动资产的 2.24%，约占前三季度营业收入的 3.9%，规模小、占比低。与上年同期末的 3,574.08 万元相比下降 3.08%，与 2024 年同期末的 4,880.85 万元相比下降 29.03%，已连续两年同比下降，未随收入规模扩大而增长。从结构看，公司应收账款主要为应收医保基金结算款，主要债务人为各地医保机构，信用风险低、可回收

	性强。 从现金流看，前三季度经营活动产生的现金流量净额为 1.76 亿元，同比增长 3.03%。截至报告期末，公司货币资金与交易性金融资产合计约 14.04 亿元，资产负债率 14.31%，无银行借款，流动性充裕。综上，公司应收账款规模可控、周转正常且趋势良好，现阶段不存在影响公司现金流的重大风险。具体数据请以公司定期报告为准。 **12、问：公司在 AI、眼健康这些新方向投入不少，什么时候能真正帮公司赚钱？** 答：尊敬的投资者您好，眼健康全生命周期管理是公司主业与战略主线，AI 是贯穿主业全流程的赋能工具。2026 年，公司持续深化数字化建设，以 AI 技术赋能全业务流程，推动服务与运营提质增效。AI 赋能方面：一是深化 AI 辅助诊断系统应用，提升基层眼健康服务效率与诊断准确性，助力基层医疗机构提升诊疗水平；二是搭建远程会诊系统，实现优质医疗资源共享，保障各层级服务质量同质化，破解基层医疗技术短板；三是依托大数据分析优化市场投放策略，实现精准获客与精细化运营，提升渠道运营效率与获客质量。同时，公司融合 AI 与大数据技术，引入智能验光设备，搭建智慧眼健康管理平台，推进“互联网+视光服务”深度融合，实现视光服务数字化、智能化升级，提升客户就医体验与服务便捷性，筑牢数字化核心优势。谢谢！ **13、问：白内障受集采影响，这块业务后面打算怎么调整，会不会继续承压？** 答：尊敬的投资者您好，面对白内障业务集采、医保支付改革等因素影响，公司一方面持续履行医疗机构社会责任，稳定普惠型基础白内障复明服务供给，保障老年群体基础复明刚需，守住民生医疗底盘；另一方面，顺

	应老龄化趋势，居民对眼健康、高品质视觉生活的需求持续升级，我们重点挖掘屈光白内障及合并老视人群的差异化需求，依托集团精准诊疗能力打造个性化白内障诊疗方案，围绕术后脱镜、远中近全程视觉质量等目标，发展屈光性白内障高端服务，积极拓展消费医疗赛道。整体方向是推动白内障业务从单纯“复明手术”向“视觉质量优化”转型，持续优化业务结构，提升盈利水平。谢谢！ **14、问：想了解管理层对公司长期发展的信心，后续有没有更好的方式维护股东价值。** 答：尊敬的投资者您好，公司坚持聚焦主业，稳健经营，以投资者为本，通过不断完善公司治理、提升经营质量、合理规划现金分红、提高信息披露和投资者关系管理水平，系统性推进市值管理工作，致力于实现公司内在价值与市场价值的动态平衡，切实维护全体股东的长远利益。公司坚信，长期稳定的市值源于扎实的经营业绩与清晰的价值逻辑。未来，公司坚持长期可持续发展战略、透明的信息披露与有效的投资者沟通，稳步推进资本市场品牌建设，努力为投资者创造长期价值。谢谢！ **15、问：公司视光全国招加盟，请问公司有没考虑全国新开医院计划。** 答：尊敬的投资者您好，目前公司已在辽宁、北京、重庆、海南等地设立医院，后续如有相关布局达到信息披露标准，公司将严格按照相关规则履行信息披露义务。谢谢！
附件清单（如有）	
日期	2026 年 11 月 6 日