

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：2023-007

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	方正医药：张语馨；富国基金：彭维熙；嘉实基金：程佳；博时基金：柴文超；安信基金：方瑾；申万菱信：强泽平；东方红：邹秉昂；中银基金：李文广；平安资管：俞冰；华安基金：杨磊；中信证券：沈睦钧；汇丰医药：刘子懿；广发医药：刘新玮；玄元投资：廖仕超；华福证券：盛丽华、何展聪；汇百川：武博文；民生证券：乐妍希；兴业证券：王佳慧、陈晓；恒远资本：卞大利；华安证券：李雨涵；国金证券：袁维、徐雨涵；申万宏源：陈田甜、饶筠；国寿资产：许经纬；中国健康产业基金：冯丹琼；华创医药：黄致君、王宏雨；海通证券：梁广楷、陈铭；华西医药：程仲瑶；华泰证券：高鹏、杨昌源、杨志颖；浙商证券：孙建、田野、李晨琛；国海证券：李明；野村证券：孔令岩、朱小溪；优益增投资：刘敏；First Plus：Elena；国泰君安：赵峻峰；安信证券：徐衍鹏；国盛证券：宋歌；西部证券：吕晔、茅新丹；中泰医药：孙宇瑶；德邦证券：李雪；信达医药：唐爱金、阮帅；汇添富：李超；东兴证券：经舒扬；交银基金：

	徐嘉辰；安信证券：贺鑫；西南证券：王钰畅；华宝基金：张金涛；嘉实基金：程佳；华安证券：Jessie、Dake、Yuan；广发证券：方程嫣、王少喆；开源证券：古意涵；进化论资产：廖总；国联基金：杜伟；华安基金：杨磊；人保资产：解骄阳；东方红：江琦；兴业全球基金：戴心；东北证券：刘宇腾、叶菁、古翰羲；中金公司：张一弛、李千翊；国海证券：李明；中金基金：李晓光
时间	2022年8月29日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：金亮 证券部主任：荀伟韬 证券事务代表：曾夕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司白内障业务同比大幅增长，高增长的驱动因素是什么，如：行业需求端和客户群体变化等因素？</p> <p>答：公司白内障业务今年上半年同比增长137%，高增长的原因主要有以下几点：1、去年上半年因政策因素影响，促使老年人出行习惯改变，造成比较基数较往年偏低，今年消费医疗复苏后，延迟的医疗需求得到部分释放。2、今年公司将白内障作为重点业务开展，因以往白内障曾经是公司的优势项目，有良好的医疗基础和人才基础，增加投入后，产生的效益增长十分明显。3、公司对白内障业务考核方式进行了部分调整，加大网络营销部门业绩考核中白内障业务的权重，目前从引流来看已经初见成效。</p> <p>毛利率的提升主要是因为以往公司的白内障手术量并</p>

不饱和，在白内障业务量上升后，原本以上的人工成本和设备投入的折旧成本得到大幅摊销。另一方面原因是公司的高端晶体手术占比有所提升。

**2、请介绍下去年新开医院的经营情况？其中对合肥、南昌等第原有医院影响如何？**

答：去年新开医院基本在四至五月份开业，有两家在年底开业，上半年新开医院的收入增速对总收入的增速贡献有限。合肥、南昌普瑞新开二院后对于老院短期会有负面影响，主要因为患者考虑就近看诊等因素，造成一部分分流。从长远来看一城两院或多院对于抢占当地市场和形成规模优势都有重大的意义。

**3、公司陆续引入重量级学科带头人后对于学科的引领作用如何体现？后续是否有其他的人才引入计划？**

答：医院经营离不开专家的加入，继去年公司引入原中山大学中山眼科中心屈光手术中心主任刘泉教授后，今年上半年又成功邀请原复旦大学附属眼耳鼻喉科医院眼科主任、白内障学科主任卢奕教授加盟普瑞眼科。两位现今已分别担任公司屈光学组和白内障学组组长，为公司的医疗学组建设提高到新的高度。同时，两位专家的加入也提升了普瑞眼科诊疗水平的知名度，许多疑难杂症患者慕名前来就医。

未来公司会计划持续引入专家加入，理想情况下，希望九大学组都能引入担任过行政职务的知名教授担任学组组长

长，积极发挥他们的带头作用。

**4、请介绍下公司并购东莞光明眼科后，其收入结构的变化？**

答：东莞光明眼科医院建院后又中山大学眼科中信团队支持组建，经营思路有明显的公立医院特色，今年公司控股后，医院收入结构并没有重大变化，但是在集团层面公司对于屈光业务提供了大量的支持，包括加大营销引流的投入等。同时也将东莞光明眼科医院纳入集团供应链体系，降低设备和耗材采购的成本，提升医院的整体毛利率。

**5、视光业务收入增长和毛利率提升的原因？**

答：屈光业务收入增长主要因去年基础较低导致。毛利率上升主要是因为收入上升后的规模效应，摊薄了人力成本和固定投入。因今年重点工作是降低视光业务的采购成本，强化了供应链的控制，通过加大采购量争取更大的价格折扣。

**6、公司新开医院的规划？**

答：公司多家医院目前正在筹建或施工中，请各位关注公司的公众号了解相关进度。

**7、请介绍下公司屈光业务的客单价变化趋势？未来是否有价格战的可能？**

答：公司屈光业务客单价较去年并没有明显的变化，部分地区价格下降也主要是因为特殊日期的促销活动。屈光手术技

	<p>术会有更迭，新一代晶体或仪器投入运用后会对上一代的手术价格造成冲击，这是基本的市场规律，但是从整体市场来看，目前市场渗透率仍较低，短期不会打价格战。</p> <p><b>8、公司引入全数字化验配技术后，验配数量是否较以往有所增长？</b></p> <p>答：数字化验配在海外已经应用了很多年，但是在国内还处于推广阶段，数字化验配需要有专业人员操作进行验配，需要有一定的学习周期。普瑞眼科希望的角膜塑形镜业务方面形成差异化的服务，目前尚处于起步探索阶段，是否能得到大量患者的认可，仍要等待市场的检验。</p> <p><b>9、公司白内障业务收入增长是否有可持续性？</b></p> <p>答：国内人口老龄化的趋势不会改变，未来拥有支付能力的老龄人口比例会持续提高，白内障业务的增长不仅仅是过去的需求释放，更多的是市场客观发展趋势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年8月30日