

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：2023-008

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 checked="" 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	华泰证券：王洪涛、杨昌源、王荟林、吴雨舟、林媛媛、刘波、曹心睿；龙吟虎啸基金：吴胤彤； 幂加和基金：陈晨；华期梧桐：钟啸林；细水资产：王伟；川发基金：汤英朴；长铭基金：兰公宇、彭凌；成都利德工业投资：崔健；个人投资者：王义刚、谢薇、陈鹏、李捷
时间	2023年9月26日
地点	成都普瑞眼科医院会议室
上市公司接待人员姓名	成都普瑞眼科医院执行院长：李晓春 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、成都普瑞眼科医院为提升整体视光业务的收入占比作出哪些措施？ 答：视光业务主要包括角膜塑形镜、离焦镜和普通框架眼镜，上半年较去年同比均有所增长。医院历来重视视光业务的发展，但视光业务整体呈现布局周期长的特点，医院积极调整角膜塑形镜的品牌结构，并引入数字化验配技术，创新了眼

健康管家的服务模式。通过长时间探索，成都普瑞眼科医院在视光客户群中的口碑获得大幅提升，患者对我们服务和产品的满意度进一步提高。

2、成都普瑞眼科医院角膜塑形镜增长驱动因素是什么？

答：角膜塑形镜是一种刚性需求，配镜患者有近视防控和摘镜的双重需求，在获得基础客户群后，复配客户增长对于角膜塑形镜收入的贡献十分可观。目前从近视防控的效果来看，离焦镜仍不及角膜塑形镜，但是有更广泛的适用性，从实践经验判断，离焦镜还是更多地替代普通单光镜片的市场份额。

3、普瑞眼科的业绩增长属于报复性增长，还是可持续增长？

答：普瑞眼科过去3年维持持续扩张的态势，并未因上市或政策因素影响扩张的步伐，这是业绩能够增长的最主要原因。而今年市场全面开放后，有部分积压患者选择当下进行就诊的确是释放了部分被压抑的需求，但是并没有发生集中就医的情况，未来2至3年会逐步消化积压的需求，眼科需求还远未被很好满足，所以眼科市场的增长总体而言属于可持续增长。

另一方面，眼科市场目前呈现“一超多强”的竞争格局，未来上市民营眼科医疗集团会占据更多的市场份额，市场集中度将进一步提升。

4、人工晶体集采政策对公司业绩有什么影响？

答：目前集采政策尚不明朗，公司会密切关注相关政策发布的进展情况。

5、普瑞眼科销售人员占比较高的原因是什么？

答：各家民营眼科医院的销售人员占比结构基本类似，会因为业务结构的不同产生小幅差异。民营眼科医院获客方式与公立医院的获客方式有明显不同，在未建立强大的品牌效应之前，需要相当比重的销售人员引流和服务，为客户提供更好的就诊体验，同时增加医院的收入。

6、普瑞眼科如何体现与其他上市眼科公司的差异化？

答：普瑞眼科与其他上市眼科公司最大的差异化体现在战略布局上。公司一直以来聚焦核心城市，尤其是直辖市、省会城市等经济发达、人口众多的城市，立足省会，辐射周边。今年消费大环境恢复不及预期，但是普瑞眼科营业收入仍保持大幅增长，正得益于这种战略布局。

7、请介绍下成都普瑞眼科医院转化率的变化？

答：成都普瑞眼科医院屈光和视光业务的转化率今年均有大幅提升。医院改进了整个就诊流程和绩效考核体系，使门诊咨询和医疗团队更加紧密地联系和沟通，每个专科配备了医助，做到各环节的实时跟进。

	<p>8、普瑞眼科医生资源的储备如何，如何建设医师队伍？</p> <p>答：普瑞眼科布局在直辖市、省会城市等核心城市，这些城市一般都有医学院校和公立教学医院，医师资源相对不缺，公司提供有竞争力的薪酬安排，短期激励与长期激励相结合，并提供良好的业务发展平台，以吸引优秀的专家医生加入。</p> <p>内部方面，公司创设丁香花计划，鼓励有经验的专家医生指导低年资医生迅速掌握手术操作。公司每年均有一批年轻医生出师，现在多家医院的屈光、白内障等专科的主力医生均为公司自己培养。</p> <p>公司上市后也在积极探索院校合作的模式，希望尽快有突破性的进展。</p> <p>9、公司对于视光业务建设下沉渠道的看法？</p> <p>答：视光中心投资建设门槛相对较低，普瑞眼科仍坚持视光业务的强医疗属性，相信医院高水平医生和先进的设备能够吸引更多患者前来就诊。从实践经验来看，医院的视光门诊转化率会高于一般门诊部或者视光中心，对销售费用的利用效率明显更高。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年9月26日