

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：2025-002

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（电话会议）
---------------	---

	慧光明城”战略目标相关的产业链整合、技术升级或市场拓展，实现业务协同效应。 二、合规性要求 财务规范：标的公司需具备规范的财务管理制度，财务数据真实、准确、完整； 法律合规：标的公司应合法合规经营，产权清晰，无重大法律纠纷及潜在风险。 三、价值评估标准 并购价格需经专业机构评估，确保定价公允合理，符合上市公司监管要求及股东利益最大化原则。 四、并购方式 以上市公司直接并购或者公司已参与的产业基金投资或者共同投资的方式。 公司将持续关注符合上述标准的优质标的，严格履行决策程序和信息披露义务，切实维护上市公司及全体股东权益。 2、24年公司在屈光手术技术方面的研发投入取得了哪些成果？未来计划如何进一步提升屈光手术的精准度和安全性？ 答：尊敬的投资者您好，公司依托区域领先的全飞秒设备保有量及持续引进计划——包括即将购入的蔡司MAX800等尖端设备，构建起支撑“微创化、个性化”术式的硬件矩阵，助力术后满意度持续保持98%以上高位。面对行业竞争升级，公司通过“技术+临床”双轮驱动战略巩固优势：一方面发挥由资深专家领衔的屈光手术团队临床经验，另一方面加速推进AI智+个性化飞秒手术、微创全飞秒精准4.0-VISULYZE等创新术式迭代。其中AI智+技术通过人工智能精准解析角膜高阶像差，构建三维可视化生物力学模型，结合阿玛仕1050RS准分子激光机超高速切削频率与Foresight智能预测系统，实现光区设计与像差优化方案的可视化预演，率先开启屈光手术从“经验驱动”向“数据智能驱动”的范式转型，形成覆盖设备、技术、服务全链路的差异化竞争壁垒。
--	---

	同时，公司开发一种新的ICL型号选择的公式，并验证所选ICL型号的准确性。利用公式来指导术前ICL型号的选择，增加术后获得理想拱高的比例，减少拱高过高引起的更换ICL的比例，避免由此产生的高眼压以及角膜内皮受损的风险，并申请了一项发明专利。 未来，公司将密切关注全球屈光手术领域的技术革新与设备升级动态，持续追踪包括但不限于人工智能辅助手术规划、新型激光切削技术等前沿发展方向。我们将通过以下方式保持技术领先性：定期参与国际眼科权威学术会议，与全球顶尖设备厂商建立战略合作关系，系统评估并适时引进经临床验证的创新术式与高精尖设备。同时，公司研发团队将基于临床大数据分析，持续优化现有手术方案，确保诊疗技术始终处于行业领先水平，为患者提供更安全、更精准、更个性化的视觉质量解决方案。感谢您的关注。 3、2024年公司营业收入下降，但研发费用却有较大增长，这种趋势是否可持续？公司如何平衡研发投入与盈利增长？ 答:尊敬的投资者您好。报告期内，公司在大数据收集、AI辅助自动诊断、新型智能设备在眼科临床应用等领域加大研发投入，研发项目快速推进和成果落地。上述研发活动不断提升公司的诊疗效率和客户服务能力，有助于增强何氏的技术优势和服务壁垒、长期来看会增加公司的营业收入和利润。 4.公司24年毛利率变化原因及25年毛利率变化趋势展望？ 答:尊敬的投资者您好。2024年公司毛利率变化受行业竞争加剧和医保支付方式变化等因素影响，总体有所下降。未来公司将持续加强供应链的管理，降低采购成本。同时做好高毛利产品的推广和占比，加强对技术创新和高端产品的推广；强化市场教育与品牌差异化建设。如通过屈光性白内障手术结合多功能人工晶状体（如远视程、三焦点晶体等），满足患者“全程视力”需求，提升手术附加值；以及针对中老年人群推广“一站式解决白内障+老
--	---

	花/近视”概念，结合术后效果案例（如术后视力1.0）提升患者信任度等举措，持续推进毛利水平的高质量提升。 5.请问公司的互联网诊疗业务发展情况如何？ 答:尊敬的投资者您好，何氏眼科互联网医院立足何氏眼科集团在眼健康的产业优势与服务能力，通过“互联网+医疗服务“的方式，为用户提供诊疗服务、处方开具、药物配送、咨询、健康管理等服务内容，实现大数据驱动与精准医疗相结合，成就行业领先的中国特色眼健康医疗生态平台。截止2025年4月线上用户达90余万；服务机构90余家；覆盖全国患者；线上出诊医生120余人，线上咨询师30余人。未来，公司会加强互联网医院的建设，提高线上线下服务的互动，增强客户粘性。感谢您的关注。 6.公司在并购整合方面具体有哪些目标标的？并购后的整合计划是怎样的？ 答: 尊敬的投资者您好，公司作为一家以眼科医疗服务为核心业务的企业，其并购整合策略主要围绕消费医疗细分领域和产业链上下游延伸展开，旨在通过横向扩张（医疗标的）与纵向整合（设备、耗材标的）实现业务协同与规模效应。公司关注的并购标的主要集中在以下两类：（一）医疗标的：聚焦眼科消费医疗方向。包括区域眼科连锁机构，屈光手术中心（如全飞秒、ICL植入术），近视防控与视光服务（OK镜验配、离焦镜销售）；干眼症治疗中心（强脉冲光IPL、LipiFlow设备）；消费级视光产品（青少年近视管理、功能性镜片销售）。 （二）产业链标的：聚焦眼科设备与耗材。包括眼科设备供应便携式筛查设备（如智能眼底照相机）；诊断类设备，必需耗材（人体、角膜塑形镜、粘弹剂）。并购前后，公司将与公司现有业务结合，以产生并购的最大效果。谢谢！ 7.公司本期盈利水平如何？ 答:尊敬的投资者您好，2024年公司归母净利润为-2739.82万元，归母净利润率-3.22%；受行业竞争加剧以及医保支付方式改
--	---

	革的影响，利润水平同比下降。针对复杂的经济环境，公司通过优化收入结构、供应链的管理、长期未盈利机构合并或关闭、研发成果的加快落地等措施，持续改善企业的盈利能力。2025年1季度，公司实现归母净利润3253.19万元，归母净利润率11.16%，与去年同期相比有一定提升。公司将继续紧密围绕主业，充分利用企业的资源优势，不断探索增加收入和盈利的措施，以良好的经营成果回报投资者。谢谢！ 8.公司对中因科技有关注么？产品是否有竞争？ 答:尊敬的投资者您好，公司一直密切关注着行业内的动态以及相关企业的发展。中因科技作为一家专注于眼科基因治疗药物研发的企业，在眼科基因治疗领域的研发成果和进展受到了市场的关注。基因治疗眼科疾病的研究已经取得了显著进展，市场上部分先进的治疗方案已进入临床试验阶段。公司产品与中因科技产品在市场竞争中并无直接冲突。随着行业的发展和技术的进步，未来我们也会持续关注市场动态，积极应对可能出现的各种竞争挑战，不断提升公司的核心竞争力，以更好地服务于广大眼科疾病患者。感谢您的关注。 9.领导好，请问公司未来在视光业务方面的发展重点是什么？如何提升视光业务的市场竞争力？ 答:尊敬的投资者您好，在行业竞争加剧的环境下，公司于报告期内通过差异化技术推出了定制化的“昭晰镜片”和防控方案升级后的“365近视防控体系”，不断巩固视光业务的市场地位。与普通离焦眼镜不同，昭晰镜片需依据青少年个体的屈光状态、散光轴向等数据进行定制设计和加工，从而形成稳定的离焦区与散光信号刺激区，充分延缓近视发展，实现“量眼定制”的个性化近视防控。“365近视防控体系”这一精准防控方案以“精准”为首要原则，根据基因检测结果和视力检查数据为每个孩子定制个性化防控方案。这种定制化服务能够有效弥补传统防控模式的不足，提升防控效果。该体系涵盖近视发展的全周期，包含预防、预警、
--	--

	控制和干预，可提供持续的管理服务，满足不同阶段的需求。此外，公司在近视防控中融入人工智能、基因诊疗等尖端技术，例如提供近视、高度近视基因检测服务，科学预测儿童青少年近视风险，并依据基因检测结果采取针对性的防控措施。同时，公司坚持以消费医疗为战略方向，重点推进视光门诊及视光中心建设，后期将以公司自建与加盟连锁相结合的形式开展，围绕京津冀、成渝城市群、珠三角和长三角地区等经济发达地区先行先试。感谢您的关注。 10.公司之后的盈利有什么增长点？ 答:尊敬的投资者您好！公司将持续通过“技术突破、结构优化”两大引擎驱动盈利增长，并且通过轻资产方式进行扩张。重点包括以下内容： 1、加快连锁加盟业务的发展 公司2024年开始进行加盟连锁业务正式对外招商，目前已签约40家门店。随着加盟模式的成熟，公司会加速连锁加盟的布局； 2、业务结构优化，提升高端消费医疗占比：屈光手术高端化，推广“全飞秒精准4.0+ICL智能选型”技术组合，提升高端术式（如AI智+个性化飞秒手术、三焦点晶体植入）占比；视光产品技术溢价，离焦镜片“昭晰”技术迭代升级，打造技术高端系列产品； 3、规模化成本优势释放： 供应链降本，通过规模化采购（耗材、设备）、数字化管理（AI辅助诊断提效）对冲价格压力；数字化增效，建设商业智能（BI）平台，提升运营效率、降低运营成本；强化技术壁垒（如基因技术、AI辅助诊疗），提升高附加值服务占比。 11.公司与茅台基金设立的产业基金有什么投向吗？是否已经投资了什么项目？ 答：尊敬的投资者您好，公司与招商局资本和茅台基金共同设立产业基金，以眼健康为切入点，加速在新一代医疗健康等领域的布局。这有助于增强公司在产业链的整合能力，实现资源共享
--	---

	与优势互补，进一步激发创新活力，提升公司核心竞争力。此外，借助产业基金，公司能够进入新的业务领域，寻找新的利润增长点。目前，该基金在眼科及上下游的产业链中储备的很多优质项目。公司会按照相关的披露要求，对基金的投资情况进行披露，期待您的关注。 12.在竞争激烈的市场中，公司如何通过品牌宣传突出自身优势？ 答:尊敬的投资者您好，感谢您对何氏眼科品牌建设与市场竞争力的关注。公司以“科技人文”为核心品牌基因，围绕“智慧光明城”战略目标，强化科技品牌塑造、人文品牌塑造、国际化品牌塑造，通过差异化策略确保品牌宣传与市场定位高度协同，在百姓口碑、行业竞争力、国际影响力、整合资源等方面，提升公司品牌价值 and 品牌美誉度，为公司高质量可持续发展提供有力支撑，为投资者创造长期价值。感谢您的关注。 13.行业以后的发展前景怎样？ 答:尊敬的投资者您好，随着我国人口老龄化进程加快和电子产品的普及，国民用眼时长显著增加，导致眼科疾病患病率持续攀升。除了人口老龄化带来的传统眼病诊疗市场的增加，视光市场的规模也在不断扩大。技术创新和服务模式创新将成为行业发展的主要驱动力。关于行业发展情况，请您查阅公司2024年年度报告中“第三节管理层讨论与分析之报告期内公司所处行业情况”。感谢您的关注。 14.企业如何平衡社会责任与企业发展的关系？ 答:尊敬的投资者您好，何氏眼科的发展始终与国家发展同向同行，公司创立至今，我们坚定不移地以科技创新为引领，秉承长期主义，坚守初心，面向世界科技前沿,面向国家重大需求,面向人民生命健康,不断深化“科技向善”的实践,积极践行社会责任，努力让更多的科技创新成果普惠于民，造福于民，通过科技创新赋能，帮助更多家庭实现健康、光明的生活，持续不断地为社会创造价值，在推动社会进步中谋求自身可持续发展，从而实现企业
--	---

	价值与社会责任的“双向奔赴”。感谢您的关注。 15.眼科行业依赖优质医生，公司如何吸引和培养核心医师团队？ 答:尊敬的投资者您好，公司基于创新科技驱动的“何氏智慧光明城”为核心医师团队提供全产业链五大赋能平台：（1）依托于国际眼科基金会眼科（IOFF)专科培训基地、国家卫健委防盲治盲培训基地和国家级住院医师规范化培训基地的临床技能提升平台；（2）国际眼科医生培训学院项目及手术模拟仪专项强化项目的手术技能强化平台；（3）国家临床重点专科、国家药物临床试验机构等多项认证的科研项目转化协同平台，（4）青年眼科领军人才“启明星”项目基金、新眼科领袖留学基金和新眼科精英专项奖学金的科研项目资金支持平台，（5）硕博导师资格协同申请项目的领导力培养平台。同时，提供具有行业竞争力的直接薪酬、上市公司股权激励资格、科研转化项目经费、国际游学进修机会及博士后培养的机会，以及科学家公寓、家属就业安置与子女入学帮助及支持等。 基于核心医师团队培养目标定位：学科带头人、临床型专家及医疗管理者，聚焦各层级岗位医师的核心职责及能力标准的基础上，对于各层级医师必备知识技能、操作技能、手术技能、教学技能及科研技能进行系统性的培养。公司与国际知名高校和医院的建立了长期的交流机制，通过“请进来、走出去”的方式，一方面聘请其知名专家学者担任客座教授，另一方面持续派遣优秀医师出国进行学术交流与进修，进而保障公司卓越医师在夯实综合能力基础上，具备国际化视野和能力。感谢您的关注。 16.24年公司在研发创新方面取得了哪些成果可以分享下吗 答:尊敬的投资者您好，2024年我公司持续加大研发投入，取得了一系列的研发成果，如： 1.新增了新型智能设备在眼科临床应用研究、人工晶状体尺寸选择等人工智能领域项目。以上项目成果已申请发明专利，形成自主知识产权。新型智能设备将应用于青光眼、白内障等早期筛查和诊断，有助于诊疗效率提升，支
--	---

	持并指导基层医院会诊工作、方便大数据的收集，可通过AI辅助自动诊断；人工晶状体尺寸选择项目可优化术前ICL尺寸的选择，降低术后不良拱高的发生率，为手术后的治疗和管理提供更准确的指导。2.已有一款治疗干眼的中药院内制剂已获批，并申请了发明专利，形成了自主知识产权。该研发成果可满足临床需求，易形成持续收入，由于研发项目较多，不再一一列举，详情请参阅年报披露数据。谢谢。 17.据报道目前光明小屋项目通过AI实现基层眼健康管理，具体是如何赋能的？ 答:尊敬的投资者您好，公司光明小屋项目通过AI实现基层眼健康管理，具体赋能如下：（1）AI眼底相机：基层卫生室部署便携式AI眼底相机，无需专业医生操作，居民自助拍摄眼底照片。通过深度学习模型自动识别糖尿病视网膜病变、高血压眼底改变、老年黄斑变性等病灶，实时生成风险报告；（2）智能眼压计与屈光检测：结合AI算法分析眼压波动趋势，预警青光眼风险。AI辅助验光设备快速检测屈光度，数据同步至云端生成儿童近视防控档案；（3）居民眼健康画像：整合居民电子病历、筛查数据、用眼行为等，通过AI建模预测近视、干眼症等风险，推送个性化干预方案；（4）AI远程会诊：基层医生通过AI系统上传复杂病例以及筛查检查数据与报告，自动与互联网医院专家进行在线复核、就诊等；（5）转诊智能推荐：据患者病情自动分级，根据患者的个人信息，推荐适宜转诊的机构及服务。感谢您的关注。 18.AI及数字化如何为“智慧光明城”赋能？ 答:尊敬的投资者您好，AI及数字化为“智慧光明城”赋能如下：（1）精准诊疗：AI辅助诊断与个性化治疗，AI辅助眼底病变筛查，智能影像分析与手术规划，个性化治疗推荐，慢病管理等；（2）效率提升：数字化流程优化与资源共享，智能分诊与电子病历，远程会诊与协作网络，自动化药房与智能随访（智能药柜、智能随访）；（3）资源下沉：AI赋能基层与公共卫生，基层
--	--

	眼科能力提升，公共卫生防控网络；（4）科研创新：AI驱动眼科研究突破，疾病机制研究，药物研发与临床试验；（5）全周期管理：从预防到康复的智能闭环，青少年近视防控（用眼行为干预、数字疗法等），中老年眼健康管理（慢性病整合管理、术后康复支持等）。感谢您的关注。 19.公司是否有足够的经验和资源来支持加盟商？ 答:尊敬的投资者您好，加盟模式可以帮助眼科眼视光品牌迅速占领市场，降低直营管理成本，同时为投资者提供成熟的品 牌、技术和管理支持眼科行业。何氏眼科集团建立30年，从建立初就设立了三级眼保健体系，其中初级、二级的视光中心和视光门诊就是深耕于基层眼保健服务，三十年来建立了完善的眼视光直营赢利模式和标准化运营体系，为加盟奠定了扎实的基础，同时结合集团医疗、教育、产业三大板块的核心优势，可以为加盟商提供： （1）品牌赋能：借助成熟品牌影响力，降低获客成本； （2）标准化运营：提供统一的管理体系、医疗技术培训； （3）人力资源支持：依靠集团强大的技术人才和管理人才培养体系，可以为加盟商提供有力的人力支持； （4）供应链支持：内部研发生产及外部集中采购设备、耗材，降低成本； （5）营销支持：提供线上推广、活动策划等支持； （6）对有需要的合作伙伴可以提供一定程度的资金支持； （7）信息化软件系统的支持等。感谢您的关注。 20.公司在社会责任方面有哪些具体的举措和贡献？ 答:尊敬的投资者您好！感谢您对何氏眼科履行社会责任的关注。公司创立至今，积极履行社会责任并践行可持续发展理念。我们通过倡导促进、能力建设、治疗康复、公益慈善和科普教育等方式构建出以人为本眼健康体系。我们依托国家卫健委防盲治盲培训基地，在培训基层医生、培训眼科手术医生及防盲管理人才方面开展了大量工作，已累计为国家培训5万余名基层医生及眼健康管理人才；我们通过连续多年举办“国际眼基因组学大会”“中
--	---

	非眼健康发展论坛”“中国-拉美眼科机构发展合作论坛”“国际眼科药理学与治疗学会科学会议”“国际干细胞临床研究与转化应用高峰论坛”等学术交流活动，促进了行业发展；我们将数字技术、人工智能与公益项目深度融合，将专业医疗技术与百姓需求精准结合，持续完善基层眼科医疗服务网络，不断提升眼健康公益服务的可及性和普惠性，构建眼健康公益服务新生态。多年来，我们携手各方力量，在北京、辽宁、贵州、宁夏、江西、河南等十余个省份和地区开展公益活动，公益活动开展期间，我们为基层乡村的儿童和老年人等弱势群体提供眼健康公益检查和治疗服务，用心守护百姓眼健康，助力“乡村振兴”和“健康中国”战略；我们积极响应国家“一带一路”倡议，通过参与支持“一带一路”国家眼科医生培训班和发展中国家眼科诊疗技术培训班，为非洲、亚洲、拉丁美洲等国家的眼科医生提供能力建设，分享中国眼科的防盲技术和经验，推动全球眼健康事业可持续发展。感谢您的关注。 21.公司如何将ESG理念融入日常业务运营中？是否有具体的案例或实践？ 答:尊敬的投资者您好，作为以创新科技驱动的数字眼健康生态产业集团，公司将ESG战略融入发展基因，以科技创新蓄势赋能，增强发展实力，提升服务能力，我们以科技创新重塑ESG实践，以全球视野与责任担当，引领行业向“资源节约、环境友好、社会和谐”的可持续发展目标阔步迈进。在科技创新方面，我们围绕“健康中国”战略和全球眼健康总体方向，发挥独特的眼健康全产业链生态平台优势，借助大数据、人工智能、基因、干细胞等新技术,通过精准医疗和智慧医疗赋能,加快发展新质生产力。在此基础上，我们全面开启数字化、全方位、全场景、全生命周期眼健康管理的服务新模式，推动眼科医疗服务向智能化、个性化的方向发展，不断满足人民群众多层次多样化眼健康和大健康需求。我们把数字技术、人工智能与公益相结合，将专业医疗技术和百姓需求相结合，持续搭建布局广泛的基层眼科医疗服务网
--	---

	络，加快推进“何氏智慧眼健康管理站”和“光明小屋”建设，以眼科智能设备为入口，通过AI智能诊断，结合专家线上看诊，实现了眼部疾病和慢性疾病的“早监测、早预警、早干预、早治疗”，真正实现让数据多跑路、群众少跑腿，打通基层眼保健的“最后一公里”，推进了眼健康公益服务可及性和普惠性，助力乡村振兴，构建了眼健康公益服务新生态。感谢您的关注。 22.公司在医生薪酬和股权激励方面有何竞争力？ 答:尊敬的投资者您好，公司在医生薪酬和股权激励方面有着较强的竞争力。薪酬方面，公司高度重视人才价值，为医德高尚、临床经验丰富的眼科医师团队提供具有市场竞争力的薪资待遇。通过对行业薪酬水平的持续调研与动态调整，确保医生薪酬能够充分反映其专业技能与工作价值，有效吸引和留住人才。同时，为关键技术人才和学科带头人提供额外的专项津贴与绩效奖励，激励其在复杂眼科疾病诊疗、新技术研发等领域持续发力。在股权激励层面，公司将根据实际经营情况，适时推出股权激励计划，将核心管理团队、高端复合型人才以及优秀医生纳入激励范围。激发员工的工作积极性与创造力。谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	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。
附件清单（如有）	无
日期	2025年4月29日