

业绩“跳水”后 华夏眼科抛出员工持股计划

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

2024年年报及2025年一季报披露之际，国内大型眼科医疗连锁集团华夏眼科(301267.SZ)同步公告2025年员工持股计划草案。这是公司自2022年10月上市以来推出的首个员工持股计划。

草案显示，该员工持股计划拟筹集资金总额上限约为7241.78万元，拟持有标的股票不超过752.784万股，参与人员包括公司副总经理张志勇、295名核心管理人员及技术骨干，认购价为9.62元/股。

折价幅度超50%

根据草案，华夏眼科员工持股计划购买回购股份的价格为9.62元/股，为草案公布前20个交易日的公司股票交易均价的50%。

4月27日盘后，华夏眼科披露2025年员工持股计划草案，参加对象范围为公司(含子公司)的高级管理人员、核心管理人员及技术骨干，初始设立时总人数不超过296人。

4月28日，华夏眼科股票低开，截至当日收盘股价报18.31元/股，跌幅3.53%。

草案显示，华夏眼科员工持股计划拟持有标的股票数量不超过752.784万股，约占公司总股本的0.9%，即为公司截至2025年1月7日累计回购的股份数量。其中，张志勇拟持有份额上限对应的标的股票数量为70万股，占比9.3%，其余295名核心管理人员及技术骨干持有682.784万股，占比90.7%。该员工持股计划的资金来源为员工合法薪酬、自筹资金及法律法规允许的其他方式。

财报显示，张志勇自2022年12月24日起担任华夏眼科副总经理，截至2024年末，张志勇未对公司直接持股。

根据草案，华夏眼科员工持股计划购买回购股份的价格为9.62元/股，为草案公布前20个交易日的公司股票交易均价的50%。不过，该员工持股计划的股票来源

元/股。

华夏眼科此次员工持股计划股票来源为公司回购专用账户回购的公司A股普通股股票。此前，华夏眼科以集中竞价交易方式回购公司股票最高成交价为30.93元/股，最低为17.99元/股。据此计算，该员工持股计划最高折让将近70%。

根据草案，该员工持股计划设置了公司层面的业绩考核，以公司2024年营收和净利润为业绩基数，在2025年—2027年分年度对公司的业绩指标增长率进行考核。

值得注意的是，华夏眼科去年出现上市以来首次净利润负增长，同比下降35.63%，营收同比仅增长0.35%。报告期内，公司实际控制人、董事长苏庆灿被公安机关采取监视居住措施。

5月14日，华夏眼科证券部相关工作人员对《中国经营报》记者表示，苏庆灿本人目前并没有在公司履职，有关其被监视居住的情况亦没有进一步的消息。不过，对于公司推出的员工持股计划相关细节，截至发稿，华夏眼科方面未就采访函给出答复。



图为华夏眼科位于广州的一家眼科机构。

陈婷/摄影

业绩考核基数低

按照员工持股计划设置的公司层面业绩考核目标，华夏眼科在2027年的扣非净利润只要较2024年增长30%，持有人即可100%解锁所购股票。

一方面，公司层面的考核指标为营收增长率或扣非净利润(剔除股权激励计划及员工持股计划股份支付费用影响的数值)增长率。第一个解锁期的考核年度为2025年，业绩增长率目标值为10%，触发值为9%；2026年及2027年分别为第二个、第三个解锁期的考核年度，业绩增长率目标值分别为20%、30%，触发值分别为18%、27%。

解锁期内，公司当期业绩指标达到业绩考核目标条件的，当期对应标的股票可以按比例解锁。若实际业绩完成度在触发值以下，公司层面解锁比例为0%；完成度在触发值和目标值之间，解锁比例为80%；完成度大于或等于目标值，公司层面解锁比例为100%。此外，因公司层面考核原因不能解锁的，不得解锁的部分由员工持股计划管理委员会收回，择机出售后以出资金额加上中国人民银行同期存款利息之和与售出金额孰低值返还持有人，剩余资金(如有)归属于公司；或通过法律法规允许的其他方式处理对应标的股票。

财报显示，2024年，华夏眼科营收约40.27亿元，同比增长0.35%；净利润约4.29亿元，同比下降35.63%；扣非净利润约4.09亿元，同比下降38.29%。公司管理层在接受投资者调研时表示，2024年，受行业环境变化、需求阶段性放缓及竞争加剧等因素影响，公司业绩增速有所放缓。

2020—2023年，华夏眼科营收保持增长态势，净利润维持两位数增长。按照员工持股计划设置的公司层面业绩考核目标，华夏眼科在2027年的扣非净利润只要较2024年增长30%，持有人即可100%解锁所购股票，而此时公司的盈利规模与2022年相当，业绩水平只不过是回到5年前。

除此之外，假设公司员工持股计划于2025年6月完成全部标

的股票过户(拟认购的股票份额全部认购完毕)，共752.784万股，以2025年4月25日(草案披露前一交易日)收盘数据预测，公司应确认总费用预计为7046.06万元，该费用由公司在锁定期内按月分摊，计入相关费用和资本公积。华夏眼科方面指出，在不考虑对公司业绩的影响情况下，员工持股计划费用的摊销将对存续期内各年净利润有所影响，公司业绩增速有所放缓。

华夏眼科主要向消费者提供眼科全科诊疗服务，包括白内障、屈光、眼底、斜弱视及小儿眼科、眼表、青光眼、眼眶和眼肿瘤、眼外伤在内的眼科八大亚专科及眼视光专科。截至2024年末，华夏眼科已开设62家眼科专科医院和166家视光中心，涵盖18个省和直辖市、48个城市。在规模扩张方面，华夏眼科有着管理国内200家医院的布局规划，将通过自建或并购方式进行扩张。

2024年，华夏眼科白内障业务营收出现下滑，同比下降11.56%至8.73亿元，主要受各省市白内障人工晶体集采政策落地执行的影响。报告期内，公司四大业务毛利率均出现下降，其中白内障项目毛利率同比下降8.53%，营收占比较高的屈光项目、眼视光综合项目毛利率同比分别下降2.45%、4.49%，分别为52.05%、45.57%。

2025年一季度，华夏眼科继续增收不增利，营收同比增长11.74%至约10.93亿元，净利润同比下降4%至1.5亿元，扣非净利润同比下降11.12%至1.4亿元。公司管理层表示，今年一季度，公司屈光、眼视光综合、眼后段业务营收同比保持良好增长，白内障业务由于去年同期集采政策尚未落地，今年一季度营收同比仍有小幅下滑。“随着全国各省份白内障人工晶体集采政策相继落地，公司白内障业务有望企稳回升。”

艾迪康控股豪掷超2亿并购两亏损企业

本报记者 苏浩 卢志坤 北京报道

近期，艾迪康控股(09860.HK)宣布以1.79亿元发行股份收购元德维康全部股权，同时以5000万元现金收购元德友勤全部股权，交易总额达2.29亿元。

艾迪康控股方面认为，完成此次收购的预期利益涉及多层次并具有重大的战略意义。具体表现在，整合元德友勤的专业诊断服务，将大幅巩固公司作为中国领先的综合ICL(独立医学实验室)服务提供商的地位；加入元德维康的试剂开发及生产能力，将增强公司的差异化及竞争优势；通过元德维康建立内部研发及制造职能，将提高长期供应链控制及运营效率。

此次收购也被视为艾迪康

控股深化血液病诊断领域布局的关键举措，但标的公司的财务表现与市场运营效率，为后期整合协同前景蒙上了阴影。

公告显示，2023年，元德维康已处于亏损状态，当年录得净利润(以下均为税后净利润)为-6354万元，2024年仍未能实现扭亏，净利润为-6338万元。而2023年元德友勤净利润为1.35亿元，到了2024年净利润则直接亏损2127万元。

针对此次并购的具体细节及标的公司成色等问题，《中国经营报》记者日前向艾迪康控股方面致函采访。其工作人员表示，需要请示公司相关负责人，有需要会对采访进行回应，但截至发稿未获公司方面进一步回复。

并购标的成色待考

公开资料显示，中国ICL市场正加速整合，头部企业通过并购扩大规模效应，而中小实验室因成本控制力弱而逐渐退出市场。艾迪康控股作为行业前三的ICL服务商，近年来通过新增3家ISO 15189认证实验室以及与GuardantHealth合作引入高端肿瘤检测技术，特检业务收入增长18%。

艾迪康控股将此次收购定位为“垂直整合”战略的核心环节。

公开资料显示，元德维康成立于2014年，深耕流式细胞检测领域，专注于抗血小板膜糖蛋白自身抗体检测试剂盒及流式荧光标记抗体检测试剂的研发与生产。

而元德友勤作为国内血液病诊断领域的标杆企业之一，2017年以来构建起完善的血液肿瘤MICM精准诊断平台，多元化覆盖血液系统疾病，包括白血病、淋巴瘤、多发性骨髓瘤、移植、出凝血等领域。

元德维康的标准化车间和GMP认证产线，可弥补艾迪康控股在供应链上的短板；元德友勤则通过血液病MICM精准诊断平台，覆盖400多家三级医院，理论上可扩大艾迪康控股在特检领域的服务网络。

据公告披露，艾迪康控股对元德维康和元德友勤两家公司的全资收购中，采取了差异化的支付方式。

对元德维康的收购，将全部通过发行新股完成支付。根据公告，艾迪康控股向卖方发行最多2903万股普通股，每股发行价为6.58港元。艾迪康控股将发行2%的公司股份(约1451万股)，对应估值约9550万港元(约8960万元人民币)作为初始支付。若元德维康未来达成约定的业绩目标，艾迪康控股

将再发行2%的股份(约1452万股)。这部分股份将在目标达成后10个交易日内完成发行。

此外，初始发行的股份需在交易完成后的36个月内质押给艾迪康控股，作为卖方履行潜在赔偿责任的担保。

对元德友勤的收购则由艾迪康控股的子公司杭州艾迪康以现金分二期支付。首期款项在交易完成后立即支付，第二期款项根据协议约定的时间节点支付。

中研普华数据显示，从行业趋势看，中国血液检测市场规模预计2025年突破千亿元，其中肿瘤早筛、液体活检等特检领域增速达40%。艾迪康控股试图通过整合检测服务与上游试剂生产，构建“检测-试剂-临床”闭环，以应对特检市场的高增长需求。

但记者注意到，标的公司的业绩表现与行业高景气度形成鲜明

反差。

据Wind数据，尽管元德友勤拥有CAP认证实验室和覆盖全国的医院网络，但其单位客户年贡献值仅为7.28万元，显著低于行业平均的12万元。这也暴露了其业务模式中规模效应缺失的问题——服务广度未转化为收入深度。

此外，艾迪康控股的后续整合能力或将面临双重考验：其一，元德维康的流式细胞检测试剂需与艾迪康控股现有检测平台兼容，而双方在标准品验证、质控流程上存在差异，技术对接方面存在难度，其也可能导致产品上市周期延长；其二，艾迪康控股将标的公司纳入其全国实验室管理体系，元德友勤的客户多为公立医院，但艾迪康控股2024年应收账款的回款周期长达178天，可能进一步加剧现金流压力。

恶化。

虽然艾迪康控股通过共建实验室模式试图绑定客户，实验室模式也带来62%的收入增长，但公立医院客户占比提升至65%，医院回款周期长、议价能力强的问题依然存在，也导致公司回款周期从2023年的152天延长至178天。

值得一提的是，此次并购将产生约1.2亿元商誉(按收购对价与标的净资产差额估算)，占艾迪康控股总资产的2.56%。若标的公司未来业绩持续亏损，艾迪康控股还将面临计提商誉减值的风险，这对于利润空间已经受到压缩的艾迪康控股来说，无疑是雪上加霜。



艾迪康控股收购元德维康和元德友勤的公告截图。

公司公告/图