

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

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。

于公司此前回购的股份。

截至 2025 年 1 月 7 日,华夏眼科通过股份回购证券专用账户以集中竞价交易方式累计回购股份 752.784 万股,成交价在 17.99 元/股—30.93 元/股,累计成交总金额约 2 亿元,远高于此次员工持股计划拟募集的资金上限。与此同时,9.62 元/股的认购价远低于草案披露前一交易日收盘价 18.98 元/股。

对于购买价格设定的合理性,华夏眼科方面表示,在公司发展的过程中,参加员工持股计划的人员是对公司核心业务及未来发展具有直接贡献作用或有重要协同作用的员工,对经营计划及中长期战略目标的实现具有重要意义。“该员工持股计划设定的购买价格能有效稳固现有人才团队并吸引外部人才,强化核心团队对公司中长期发展的使命感和责任感,提升公司核心竞争力,从而推动公司业绩目标的实现。同时,该员工持股计划设置了公司层面和个人层面的考核要求及分期解锁机制,体现了激励与约束对等的要求,将对公司持续经营能力带来积极影响。”

草案显示,华夏眼科员工持股计划的业绩考核包括公司层面及

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。

个人层面的业绩考核,以达到业绩考核目标作为持有人解锁对应批次标的股票的条件之一。

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。



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。

除个人层面考核指标不明晰外,华夏眼科员工持股计划在公司层面的考核指标还选择了业绩“跳水”的 2024 年作为基期。

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 年—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)收盘数据预测测算,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。

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 年年末,华夏眼科已开设 62 家眼科专科医院和 66 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面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 年成立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。

元德维康的标准化学间和 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两期支付。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,艾迪康控股需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