

募资扩张规模

新建、扩建医院，以及信息化建设，是民营眼科医院募资投向的重点。

采取“直营连锁”经营模式的普瑞眼科，通过IPO（首次公开募股）实际募集资金总额12.59亿元，是拟募集资金的4.4倍。

截至2022年6月24日，普瑞眼科在全国多个直辖市和省会城市共拥有23家专业眼科医院、3家眼科门诊部。

从公司2021年区域收入来看，西南地区收入占比为29.92%，位居首位，而东北地区收入占比仅为6.79%，排名末位。其中，哈尔滨普瑞以及2019年后开业的沈阳普瑞、长春普瑞，收入分别为0.83亿元、0.19亿元、0.14亿元。

普瑞眼科首发募资中，0.74亿元用于长春普瑞眼科医院新建项目，0.3亿元用于哈尔滨普瑞眼科医院改建项目。”

在
需求

不断增加

和消费升级的共同

作用下，眼科诊疗市场容量将不断扩

大。

“普瑞眼科解释称，项目建设是完善连锁医院网点布局，发挥连锁经营优势的需要，可以提升公司在采购方面议价能力，降低生产成本。

立足辽宁市场的何氏眼科，也在推进全国化布局战略。

截至2021年末，采用三级眼健康医疗服务模式的何氏眼科，拥有3家三级眼保健服务机

构，32家二级眼

保健服务机构，55家初级眼保健服

务机构。辽宁为公司大本营，2018年至2021年，在辽宁省收入占比超97%。

2022年3月登陆创业板的何氏眼科，首发拟募资4.94亿元，实际募集资金总额12.96亿元。公司首发募资使用计划中，1.37亿元用于沈阳何氏医院扩建项目，北京何氏眼科新设医院项目、重庆何氏眼科新设医院项目拟使用资金，均超

3500万元。

何氏眼科通过首发募投的新设视光中心项目，拟在全国20个城市新建67家视光中心门店，其中辽宁省沈阳市、大连市等14座城市新建30家视光中心门店，辽宁省外北京市、上海市、深圳市等6座城市新建37家视光中心门店。

”

公司围绕国家区域发展战略，重点在京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝地区进行拓展。

”何氏眼科管理层表示，公司将积极推进募集资金投资项目建设，不断提升市场占有率。

已提交注册的华夏眼科，首发拟募资7.79亿元，用于区域视光中心建设项目等四个项目，2亿元用于补充运营资金项目。

华夏眼科，起步于厦门，在2015年底开始推行全国连锁布局战略。至2022年一季度，公司已在国内开设56家眼科专科医院，覆盖17个省及46个城市。公司超七成收入来自华东地区，华北、西北收入占比相对较低。

华夏眼科首发募资中，2.3亿元拟用于区域视光中心建设项目。公司该项目拟在全国14个省（自治区、直辖市）新建200家直营店。公司解释称，视光中心将公司的连锁布局网络向纵深推进，可为医院实现导流。

202

1年下半

年在联交所上市

的朝聚眼科，首发募资净额约13.

57亿港元。

其约44.8%的募集资金，将用于新市场收购医院，约35.8%的募资将用于建立新医院以及搬迁、升级和装修现有医院。

作为民营眼

科医院龙头，爱尔眼科

在2021年度就抛出了定增方案。

根据公司2022年7月发布的《注册稿》，公司拟募资总金额不超过35.36亿元。公司此次定增募资，将主要用于长沙爱尔等四个迁址扩建项目，以及湖北爱尔等三个新建项目。其中，长沙项目、沈阳扩建项目、安徽新建项目、贵州新建项目，拟使用募资均超4亿元。

爱尔眼科登陆创业板后，已实施两次定增。

2017年和2020年，公司定增募资金额分别为17.2亿元、7.1亿元。爱尔眼科此次定增方案拟募集资金上限，超上述两次定增募资总额。

爱尔眼科上述新建、迁址扩建完成后，相关医院合计将达到每年359.54万人次的设计最大接诊能力，将超过迁址扩建项目原医院实际接诊量，或超过新建项目当地现有医院2020年实际接诊量。

信息化项目建设

，成为多家眼科医院募资投向的另一个重点。

首发募集资金使用计划中，华夏眼科信息化运营管理系统建设项目拟使用资金2.04亿元，普瑞眼科、何氏眼科信息化相关项目拟投入金额，分别为1.02亿元、4106.45万元。

何氏眼科解释称，公司信息化项目的实施，能实现核心业务数据的全域共享、大数据统计、精准化分析，资源的优化配置，改善医院内部管理，增强公司的核心竞争力。

上述眼科医院高层人士告诉《财经》记者，

网点扩大带来的管理成本增长，以及对病人隐私资料的保护，需要拥有封闭、独立的专网，这是各家民营眼科医院重视信息化建设的原因。