

证券代码：300015

证券简称：爱尔眼科

爱尔眼科医院集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券 孙媛媛、王佳慧、刘鹭；华夏基金 王泽实、王骊鹏、常黎曼、罗鸣；碧云资本 周伊莎；亚太财险 朱军宁、朱仕平；平安资管 章一丹、吕泽楠；平安基金 许汪洋；华宝基金 齐震；朱雀基金 李扬；鹏扬基金 严定安；富达基金 翟端亭；永赢基金 郭鹏；富达国际 周文群；景顺长城基金 姜雪婷；资衡商业 陈婉；中银基金 刘潇；交银施罗德基金 朱亦宁；淳厚基金 陈浩
时间	2021 年 3 月 2 日上午
地点	长沙爱尔医院会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：陈邦 董秘：吴士君 长沙爱尔 CEO：吴娜 董事会办公室工作人员
投资者关系 活动主要内容介绍	1、长沙爱尔眼科医院的情况介绍？ 答：长沙爱尔眼科医院成立于 2002 年，是集团全资建立的第一家医院，现在已经发展成一家各亚专科学科建制、医教研体系建设等各方面都比较健全的全眼科医院。长沙爱尔的业务分为：屈光、视光及 7 个眼病类亚专科，共 9 个亚专科。 长沙爱尔眼科医院作为一家中心医院，首要的发展重点在于学科建设、人才梯队建设、医教研协同发展以及规范化管理。目

	前长沙爱尔的 9 个亚专科都是以眼科博士作为学科带头人，这些学科带头人不仅仅从事临床医疗，业务技能在湖南当地首屈一指，同时具备强大的科研能力、带教能力，对医院医教研体系的建设做出了巨大贡献。如：长沙爱尔院长段宣初是湖南省医学会眼科学专业委员会第 13 届主任委员及青光眼学组组长；湖南省区总院长林丁是博导，也是青光眼、白内障方面的专家，曾经供职于北京同仁医院；副院长向前是长沙市医学会眼科委员会主委。在湖南省内，医学会眼科委员会的省主委和市主委都在长沙爱尔就职，这代表了政府的信任、行业的认可，同时与我们在医疗质量规范管理、科研和学科建设等方面的大力推进息息相关，也是未来十年爱尔眼科能够实现高质量发展的前提。 布局方面，长沙市内设立两家医院；周边县城设立 3 家县级医院，另有一家在建，预计今年下半年开业；城市各区域目前设立 10 家门诊部；与各社区卫生服务中心合作建立爱眼 E 站：从省会级医院到门诊部、社区爱眼 E 站，长沙地区及周边形成了体系化的同城生态及分级诊疗体系。 基层眼科门诊部以社区为基点，主要服务周边的社区和学校，承担近视防控和初级眼保健职能，同时也实现疑难眼病往医院的转诊；上级医院的部分手术复查及配镜复诊等服务则下沉到就近门诊部，让老百姓能够实现在家门口看病的便利。我们也在致力于推进互联网医院，正在申报互联网医院的执照，利用互联网医院进行远程诊疗、线上会诊以及电子处方的开具，通过同城物流配送，真正实现远程医疗服务。第二层级的分级诊疗是长沙地区县级医院，主要承担青少年近视防控、初级眼保健、基础诊疗、基础眼科手术等职能，遇到疑难手术则向省会医院转诊。省会医院为本省区最高层级的医院，功能最全、实力最强，能够实现疑难杂症的诊疗以及对下级医院的支持。 长沙医院预计今年年底会搬到新总部大楼，公司会在硬件环境、高端人才、学科架构、信息系统等方面持续加大投入，把总
--	---

部医院建设成世界一流乃至超一流的眼科医院。

2、公司近期整体运营情况如何？

答：基于眼科行业巨大的市场空间，眼科医疗需求持续释放，公司今年一二月份保持了较好的增长。具体情况将在公司 2021 年一季度报告披露。

3、如何保证各学科的均衡发展？

答：各学科的发展不可能一蹴而就，而是需要公司进行长期大量投入、人才梯队建设、持续完善医教研体系，才能逐步提升各学科实力，达到领先水平，实现全眼科均衡发展。

学科发展的关键在于人才引进和培养。学科带头人的学术能力和年轻梯队的技术力量决定了学科的临床水平、科研能力以及行业影响力是否能持续提升。以长沙爱尔为例，医院科室从最开始的综合眼病科慢慢细分为如今较为完善的 9 大亚专科，得益于医院对于高端人才的培养和引进。医院的 9 大亚专科学科带头人都是博士，学术能力很强，如段宣初院长（湖南省医学会眼科学专业委员会第 13 届主任委员及青光眼学组组长），对于带动医院青光眼学组的发展发挥了巨大作用。各学科实力越强，医院品牌影响力越大，学科发展将推动医院加速发展。

4、长沙医院是否观察到高端医疗项目的占比提升？医院客单价是否维持持续提升的趋势？

答：随着居民眼健康意识的持续增强以及生活水平、支付能力的持续提高，同时也得益于公司长久以来持续提供高水平、高标准、高质量的医疗服务从而积累形成的好口碑，高端医疗消费占比持续提升。由于高端医疗项目在整体营收占比中持续提升、收入结构持续优化，长沙医院的客单价也在持续提升。

5、视光中心的模式有哪些？门槛是什么？

答：视光中心有两种模式：一种是视光门诊部或视光诊所模式；另一种是眼镜店模式。

眼镜店模式只有工商执照，不能从事医疗诊疗行为，只能提供配镜业务。

视光门诊部和视光诊所需要医疗执业许可证，必须达到一定的医疗资质才能开办。其中，视光门诊部必须注册 5 个医生，包含至少一个副主任医师，且其他医生必须都是主治医师以上职称；视光诊所必须注册一个主治医师以上职称的医生。

爱尔眼科的所有视光中心都持有医疗执业许可证。门诊部的诊疗范围比诊所更大，长沙地区建立的所有视光中心都是门诊部类别，目前规划建立 10-15 家。

爱尔眼科视光中心提供以医疗诊疗为主体的视光专业服务，提供近视防控、基础眼保健及眼病的初级诊疗服务，让老百姓能在家门口解决眼健康问题。这是公司视光中心与其他眼镜店最大的区隔，也是视光中心与眼科医院职能上的区别所在。

6、请问公司未来发展战略？

答：2021 年，公司将全面开启高质量发展新征程，从多维角度系统梳理、提炼高质量发展的闪光点并加快全集团推广普及，检视薄弱环节以补齐短板，全面提升医疗质量、服务品质和管理体系，进一步夯实医疗、教学、科研一体化平台，着眼于患者的全流程服务，推进“口碑”工程，酝酿从量到质的跨越提升。各级医院提高对标，优化考评激励体系，强化督导落实，突出细节管理，让高质量发展普及方方面面，成为医疗行业的典范和标杆。

公司未来十年的三个目标是：1、医疗网络遍布城乡县域，使人们在家门口都能享受到高质量的、可及的眼科医疗服务，助力健康中国战略；2、打造世界级眼科医学中心、国家及区域眼科医学中心和省域一流眼科医院，提高中国整体眼科医疗能力，赶超

	世界先进水平；3、通过全球化布局，医、教、研、产、投协同战略，为推动人类眼科学和视觉科学发展做出贡献。公司将朝着目标逐步推进落实。
日期	2021 年 3 月 2 日