

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：2021-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	汇添富 向秋静；博时基金 于玥；诺德基金 陈少波；华夏基金 胡卫兵；泰信基金 刘名超；人保养老 姜春曦、周依静；百年人寿 李振亚、杨静；圆信永丰基金 方瑾；浙商证券 马莉；鹏扬基金 伍智勇；澄怀投资 李好；红塔证券 冉明松；东证资管 周杨、谢文超、蔡志鹏
时间	2021年6月9日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董秘：吴士君 董事会办公室工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司本次定增的战略意义是什么？要达到一个什么效果？</b></p> <p>答：本次定增是公司新十年发展战略的重要举措，建成后将大幅提升重点医院医疗服务供给能力、加强区域引领作用，为公司持续发展提供充足动力。</p> <p>近年来，我国眼科医疗服务需求呈现持续增长态势，人口结构老龄化、青少年近视高发化、近视程度高度化，以及疫情下“云生活”导致的生活方式和用眼强度改变，使得眼科医疗服务市场不断扩容。</p> <p>本次定增，公司一方面聚焦扩容提质，以更好地承接日益扩大的市场需求；另一方面，公司也会重点打造区域性眼科中心，</p>

充分发挥龙头医院在医教研领域的带动作用。

本次定增项目的实施，有助于发挥龙头医院在临床、科研、培训等各方面的引领作用，更好地为下级医院提供支持，加快以区域龙头医院为平台向下级医院辐射的省内连锁服务网络建设，同时带动周边省区医院在医教研领域的持续提升，完善区域横向分级诊疗体系，进一步提高区域内资源配置效率，加强公司区域影响力，为公司实现新十年战略目标打下良好的基础。

## **2、公司的产品和服务是如何定价的？如何平衡定价问题？**

答：对于医保覆盖范围内的医疗服务，公司按照政府有关部门制定的指导价格执行，非医保范围内的实行市场定价原则，报相关部门备案，并在医院公示。实际上，我们客单价的提升不是来自于对同一个服务定价的提升，而是来自更高端服务占比提升带来的结构性变化。比如屈光业务，技术一直在进步，现在越来越多人选择更高端的全飞秒和 ICL，这些高端业务在屈光业务中占比提升，会带来屈光业务整体客单价的提升。

另外，我们坚持全眼科协调发展，提供全方位的定制化服务。我们作为一个综合性眼科医院，一方面，要承担更多的社会责任；另一方面，我们全眼科服务都做，也能够交叉带动各项业务的全面发展，各项医疗服务都做好质量，提高口碑，人们遇到眼睛问题第一时间就想到爱尔，选择来爱尔治疗眼病的患者就会更多。另外，我们也不仅仅是只提供高端医疗服务，而是高中低端服务都要提供，让不同需求的患者都能够在爱尔享受到高质量的眼科服务，这也是我们的企业责任之一。

## **3、公司各业务板块的发展前景如何？**

答：屈光业务受益于近视手术的安全性和患者接受度的提升，数量不断增长，由于消费升级，向高端升级的趋势也很明显，全飞秒、ICL 的占比不断提升。我们的医务人员一直教育患者，不一定

最贵的是最好的，最适合的才是最好的，我们会根据患者的个性化特点和需求，设计合适的术式，屈光术式越来越系列化，满足不同患者的需求。目前中国的屈光渗透率只有欧美的 1/3，中国近视基数大，消费能力不断增强，这一趋势将会继续保持。现在患者对医疗服务的品牌不断重视，向头部机构集中。公司白内障业务也在向中高端升级，白内障的手术量由于医保控费原因，受到阶段性影响。2009 年中国的 CSR 只有 800 左右，现在也才 2800 左右，现在欧美发达国家都是 1 万以上。白内障长期的渗透率提升趋势不会改变。公司的视光业务是从预防、控制到治疗的一个完整体系，现在青少年的近视防控意识不断增强，随着技术进步，使用防控产品的需求越来越大。爱尔眼科提供国际主流、适合青少年个性化特点的服务。每个赛道都是坡长雪厚，长期发展的趋势不会改变。

#### **4、能否介绍一下公司的国际化发展战略？**

答：国际化是公司构建眼健康生态圈发展战略重要的一环。欧美等发达国家或地区在医疗技术、管理、服务等方面具有诸多可取、可学、可用之处。爱尔需要有全球视野，利用横跨亚美欧网络布局的优势，加强国内外交流合作，加速临床、科研、人才资源的全球一体化，搭建眼科平台，通过国际化“洋为中用”，推动国内眼科市场发展，加快发展高端服务，形成多层次的医疗供给体系，同时加速提升公司核心竞争力和国际影响力。

#### **5、请问公司与公立医院相比有何优势？公司的收入中，社保付费的占比多少呢？**

答：无论公立医院还是民营医院，规范发展就是好医院。“物质决定意识”，只要医院技术好、服务好、口碑好，自然会有越来越多的患者选择，相信老百姓的眼光！公司目前是国内最大的眼科连锁医疗集团，多家医院在门诊量、手术量、营业收入等方面逐步

	<p>占据当地最大市场份额。经过多年的发展，公司规模效应越来越明显，在技术、品牌、服务、规模、人才、科研、管理等方面的核心竞争力进一步增强。医保收入占公司总体营收的 25%左右。</p> <p><b>6、公司未来十年的战略目标是什么？</b></p> <p>答：2021 年我们开启了新十年高质量发展新征程：一是在广度上，坚定不移地把网络布局到中国广大的城乡县域，借助数字化、AI 等新技术来打造全人群、全生命周期的智能化眼健康服务平台，让老百姓在家门口就能够享受到高质量的、可及的眼科医疗服务；二是在高度上，努力打造 8-9 家世界级、国家级区域眼科医学中心，每家省会城市医院要达到当地一流水平，地级市医院要在当地全面领先，提高中国整体眼科医疗能力；三是在深度上，通过全球化布局，与全球最好的人才和机构合作，实现医疗、教学、科研、成果转化的协同发展，推动人类的眼科学和视觉科学的发展进步，展现中国力量。</p>
日期	2021 年 6 月 9 日