

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：2021-006

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	银华基金 李晓星、张萍、王璐； 兴业证券 孙媛媛、王佳慧
时间	2021年6月30日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：陈邦 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>1、对于“高质量发展战略”公司目前有什么计划或行动？</p> <p>答：我们今年提出高质量发展新十年的战略，未来要打造一家世界级眼科医院，8-9家国家级眼科中心，所有省会医院都要打造成当地眼科医疗高地。要把所有的医院都做好不容易，中国市场非常大，通过我们不懈努力，相信爱尔在所有的城市都能够做好。</p> <p>长沙总院正在装修中，未来会是世界最大的眼科医院之一。大楼里会包含医院、办公场所以及各眼科亚专科研究所等。四川眼科医院将于7月4日开业，计划打造成西部的眼科中心，将是公司开业的第一家国家级眼科中心。未来公司大部分省会医院都会建立眼科研究所，目前很多大学的附属医院眼科都没有研究所，但我们一定要做。从临床到学术科研各方面都要把水平和能力持</p>

持续提升，逐步做到顶尖，口碑和行业地位也都要做到顶尖，这样公司的人才也会越来越多，进而，公司医院才能够真正成长为世界级、国家级，从而形成一个良性循环。

实现目标会是一个漫长的过程，也会是一个持续提升的过程。公司开业 19 年，上市 12 年，规模做到了世界第一，下一个十年，要进一步实现高质量发展。医院只要努力提高医疗质量、做好服务、提升管理效率、保持科研创新、持续引领行业发展，就会像酒一样越久越醇香。好大学能够持续百年，好医院也能够持续百年。医院口碑、临床经验、科研成果和行业地位会随着时间持续积累，越来越强。医院行业可能不会有爆发式的增长，但是稳定、健康、可持续的增长还是可以预期的。

## **2. 您怎么看国家支持社会办医？**

答：只要医院做得规范、保证医疗质量、提高服务水平、能解决老百姓的实际问题，国家是倡导的、支持的。国家政策大力支持能够解决各个不同层次就医需求的企业发展。

## **3. 从长期来看，您觉得公司未来新的增长点在哪里？**

答：从大环境来说，医疗行业每年都在增长，眼科行业比医疗行业整体增长更快一些。一方面是技术进步，以前没法治疗的问题现在能解决了，拓宽了行业赛道；另一方面是人们整体眼健康意识和支付能力的提升，中国人对解决眼部问题有了更强的意愿和能力；同时，社会进步，电子设备的大量普及导致人们用眼强度提升，带来更多的眼健康问题，进一步扩大了眼科市场空间。

从单体医院角度来说，相较于中山眼科中心、北京同仁医院、上海市五官科医院等等，我们还要努力追赶、努力学习。同时也说明公司的单体医院都还有很大的发展空间。

从病种角度来说，每一个板块未来增量都会很大。视光增长空间很大，国内青少年近视问题非常严重，政策也非常支持；屈

光业务也远没有达到天花板，中国的近视人口基数大，屈光手术渗透率无论绝对值还是与发达国家对比的相对值都非常低；老花手术、干眼症等等都是未来新的增长点。我们刚刚在北京发布了爱尔眼科干眼诊疗门诊暨夜班媒体人干眼关爱计划，中国有非常大的干眼需求；白内障现在主要是受医保限制，但是这些需求都不会消失，而是累积起来，未来随着人们财富逐步积累、支付能力逐步提升，同时人均寿命进一步延长、对视觉质量的要求进一步提高，白内障业务也会有很大的增量。

总体来说，整个国家眼科医疗需求量是越来越大的，远远没达到天花板。我们做好自己的事情就不需要担心增长的问题。

#### **4. 您怎么看公司科研和商业的结合？**

答：第一，目前很多眼病还没有很好的治疗方法，比如青光眼、眼底病和一些遗传眼病等。全世界都在探索，我们也一直在这些领域寻求突破；第二，已有治疗方法的项目，我们也在致力于提升这些项目的治疗效果，比如白内障、屈光手术，都是在不断进步、治疗效果越来越好的；第三，一些新技术的使用、新产品的创造，也需要科研的支持。比如通过大数据分析眼病，比如我们自己研发的云夹，帮助眼病患者监测用眼习惯、制定解决方案、提醒适度用眼等等。

一方面眼科还有很多需要探索的领域；另一方面，研发创造需求，很多领域的开发也大有可为，医疗的探索是永无止境的。只有通过科研，才能够让自己保持在技术的最前沿，才能够实现从跟随到引领的转变。

#### **5. 公司高管是如何提拔的？会有空降现象吗？**

答：宰相必起于州部，猛将必发于卒伍。原则上，公司高管都要经过长时间的培养、历练、筛选，才会被一步步提拔上去。而对于一些专业性很强的部门负责人，会根据公司实际需要，经过全

	<p>方位考核之后聘用。</p> <p><b>6. 您如何看待眼整形或医美这一块业务的发展？</b></p> <p>答：我们现在有眼整形专科，还处于摸索阶段。一方面是国内眼科诊疗的市场空间还非常大，不管是屈光、视光、白内障等传统业务，或是干眼、老花等未来新的增长点，都还有巨大市场空间，我们希望持续不断提升我们在眼科诊疗各业务的实力；另一方面，眼整形或医美的营销模式和我们的眼科诊疗模式有一定程度上的差异。未来我们会寻求一些让两者更加契合的解决方案，比如通过技术优势吸引患者等。当然，屈光手术患者一般来说对眼整形也有一定的需求，我们会为这部分患者提供更加全面的服务。</p> <p><b>7. 公司视光中心的布局规划如何？</b></p> <p>答：去年布局了 80 多家视光中心，今后几年，公司视光中心数量将会有较大幅度提升。总部已经成立了视光门诊管理中心，不断优化细节。</p> <p>视光中心不只是做视光业务，同时也是一个城市分级诊疗体系中的重要一环。公司的同城分级诊疗体系顶层是医院，大一点的城市特别是省会城市，会做到一城多院。第二层是视光中心，其职能首先是眼健康管理，包括周边老百姓的一些普通眼病的治疗，同时也承担验光配镜、青少年近视防控和眼健康教育功能。第三层是跟社区合作共建的健康 e 站，主要是做社区健康教育。对于爱尔来说，关键是视光中心的模式要跑通。</p>
日期	2021 年 6 月 30 日