

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：2021-009

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	国金证券：袁维、刘琴、刘子荣、窦慧敏、张语馨 太平洋证券：盛丽华、何展聪、谭紫媚 方正证券：高瑛桥 楚恒资产：罗威 敦和资管：林天成 博道基金：邓韵阳 上海探颐：Lance 鑫源晟投资：李俭俭 晨曦投资：曲芳凝
时间	2021年11月16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	1、公司最近的五六年屈光、视光以及白内障收入占比约75%，眼前段和眼后段收入占比约20%，未来，基础眼病比例是否会提升？ 答：爱尔眼科定位于全眼科均衡发展，各亚专科都在发展，增速有所不同。另外需要注意，收入占比和门诊量占比不同，因为各种眼病的诊疗或手术费用单价不同、结构不同。

这几年屈光手术一直在升级，从普通的激光手术到半飞秒手术到全飞秒手术到 ICL，屈光手术安全性越来越好，拓宽了适应证人群，屈光手术收入规模在增长，手术量也在增加，所以市场增长会比较快。视光业务，因为大家生活、娱乐以及学习，过多地使用电子产品，用眼强度很大，近视的高发化，低龄化、高度化趋势明显，尤其青少年的近视人群基数很大，青少年近视防控任务很重，视光市场增长空间巨大。白内障手术的需求也由“看得见”向“看得好、看得清”目标转变。公司白内障业务呈现复明性白内障向屈光性白内障升级的态势，给患者带来更好的视觉效果。所以这三项传统强势业务的市场不断扩大，收入增速相对比基础眼病要快。

但是，基础眼病本身体量也是在稳步增长的，未来，随着品牌的深入，在当地影响力越来越大，基础眼病总量和比例都会持续提高。同时，一些基础眼病也随着技术进步而得到有效控制或治疗，比如干眼，是我们重点打造的学科，还有眼底病、黄斑病变、糖网等等。这些基础眼病随着医院时间积累，在老百姓心目中信赖度提升，必然慢慢会增加。我们成立时间越长的医院，相对来说它的综合性眼病就越来越多。

2、公司要建立一个世界级的眼科中心和 8 个国家级区域的学科中心，如何实现目标？

答：爱尔眼科是连锁医疗集团，医疗网络遍布广大的城乡县域，包括省会医院、地级市医院以及县级医院。目前，公司正在打造“1+8”即 1 家世界级眼科中心和 8 家国家级水平的区域眼科中心。在每个省会，不管是在老百姓心目中的口碑，还是在业内的影响力，以及对医生的吸引力，我们需要打造一家龙头医院。当然龙头医院建设需要很大的投入，如学术论文的发表、重大科研项目、研发投入等，但是能够带动整个省区及周边省区全面发展。每个省区都会成立眼科研究所，相应要承担很多费用，但是它能提升软实力，如技术高度、品牌形象，有利于吸引医生，提升行业口

碑，实力排名靠前的对人才才有吸引力。未来，部分医院要具备具有全国影响力。当然不是爱尔所有医院都有这个影响力，有的省会医院不一定要做国家级的眼科中心，但是能在全省做得最好就可以了，省会医院能带动周边地级医院的发展，带动整体区域的发展。

创始人股东捐了股权成立湘江公益基金，主要用于教学和科研投入，将来不但对内部开放，也会对全社会开放，比如设立眼科的重大奖项，逐步成为国际交流的平台。长沙爱尔未来打造成世界级的，新医院有4层楼是研究所，是全国最大的，这也是爱尔眼科大股东对上市公司的大力支持。未来爱尔眼科要做大做强，立于不败之地，需要有一批硬实力的医院，能够支撑集团所有医院发展。只要这些世界级、国家级眼科中心做好了，就能留住自己培养的人才，同时吸引更多外面的医生加盟。在湖南省，不仅衡阳、株洲做得好，其他地级市医院也会做得好，学术科研反哺临床，未来地级市医院有更好的发展。以前觉得地级医院能做到5000万收入就很好了，预计明年会有两个亿收入的地级市医院出现。现在长沙爱尔收入大概4个多亿，新医院按照更高的标准来设计。另外，建设“1+8”是从集团的战略需要出发，是为未来而建，是未来的核心竞争力，实际是为10年、20年发展布局。

3、未来医院增长空间和区域的网络布局情况？

答：首先，截止到2021年9月30日，上市公司并表的国内医院161家，视光门诊或诊所114家，实际上视光门诊或诊所都很小，大都两三百平方米。当然还有并购基金旗下的医院和诊所。目前主要是以内生增长为主，成熟医院收入和利润基本上每年保持持续增长，另外，我们现在有一种同城模式，有总院，同时还有分院区。例如武汉，总院在武昌，还有汉口院区、汉阳院区、洪山院区，各个院区都发展的很好。本院以前由于物理条件的限制，我们通过扩大物理条件，其业绩也在增，因为市场潜力很大，还可以更多地挖掘。

第二，因为新开业的医院都有培育期，需要时间的积累，短期内不会带来很高的收入增量。目前很多院龄较短的地级市医院都只有两三千万元收入，预计明年公司会出现 2 亿元收入的地级市医院，这在十年前是想不到的。随着医院的院龄增长，其诊疗量、收入和利润会经历快速增长到稳定增长。同时，国家医疗需求每年也都在增长。

因此，公司未来的增长主要以内生为主，外延为辅。

4、公司的市场占有率情况？

答：公司越来越多的医院在门诊量、手术量、营业收入等方面逐步占据当地最大市场份额，但是总量还有很多没有挖掘。部分地区医院市占率实际上已超过 1/3，如长沙爱尔。尽管局部市场可能我们市占率比较高，但北京、上海、广州等医疗高地，当地医院实力比较强，如要占到 1/3 的市场是非常不容易的。我们不要过多去关注市占率这个指标，从眼科行业来看，市场空间越来越大，我们通过努力，保持持续稳定的增长。

5、公司在职称评定和学术科研方面的情况？

答：首先，医生职称的评定，如正高、副高，我们跟公立医院各方面都是一样的。第二，在非公立医院这块，我们有中南大学爱尔眼科学院，医院的专家、教授在学院担任硕导、博导，培养高阶人才，这块我们有很强的竞争力。第三，这些年，公司陆续与很多大学建立合作，成为这些大学的附属医院，把之前在科研、教学上的短板逐步补强。

6、对于爱尔来说，未来如何保持持续发展？

答：目前，爱尔在一些城市已经具备相当的体量了，也具有了较强的竞争力，但是，爱尔是连锁集团，我们考虑的更多的是一个整体。首先，对于国家政策层面，我们要顺势而为，促进解决老百姓看病难、看病贵的问题。例如白内障手术，还有很多的实际需求没有解决。去年我国的 CSR（每百万人口手术量）才 2800 多，欧美有 12000，台湾有 8000，印度有 6000。对于医疗机构而言，

不光要治病，还要防病，健康教育、科普也同样重要，因此，我们也会提出合理的建议，例如社区、乡村筛查这块不能搞一刀切。第二，通过不断的创新，提升自身的竞争力。实际上，公立医院也在不断投入，特别是疫情以后，也开始设立分院，当然并不是开设眼科专科。因为我们已经在这个行业耕耘多年，深知做好不易，因此，我们希望大家同心协力把眼科行业做好，这样也能带动其它专科的发展。在眼科行业，爱尔能做好，别人也能做好，这样的行业才有前途，在充分竞争的前提下，你如何比其它人做得更好。现在除了爱尔，也有几家眼科的上市公司，还有几家也已经过会等待上市。大家共同努力，不断进步，把市场蛋糕做大，解决老百姓的需求，为国家、社会做贡献。

未来十年，公司提出了三个战略目标，第一，完善网络布局，让老百姓能够就近享受高质量的眼科服务，为健康中国贡献力量。

第二，打造一家世界级眼科中心和 8 家区域性眼科中心，带动整个眼科医疗行业的进步。眼科进步了，带动其它专科的发展，那么这个意义就非常重大了。第三，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，打造一个完整的生态体系。推动新的技术、新的手术方式、新的药品的革新和研发，一定要参与到过程中，这样企业才有生命力，才有社会价值。企业从生存到发展，再到实现初心和理想，这是一步一步来的，必须每一个环节扎实做好。

7、未来，公司在产业链上有哪些布局？

答：对于在产业链上的投资、布局，最终都是围绕提高爱尔的竞争力进行。对国家来说要自主可控，对企业来说也要自主可控，有价廉物美的产品，这个就是自主可控。实际上包括在教学、科研等方面的投入，也是为未来发展而做的。

8、公司开启了高质量发展阶段的战略布局，如何理解高速发展和高质量发展的调整 and 区别？

答：公司成立这么长时间了，各个发展阶段、时间节点有不同的

	<p>历史任务。在快速扩展时期，公司通过并购基金（上市公司+PE的模式）迅速扩张。这种模式跟医疗行业的发展周期很契合，医院需要几年的孵化培育时间，对于暂时不规范的，可以在并购基金中进行规范，再由上市公司收购。就目前而言，并购基金已逐步完成了历史使命。公司在2019年提出高质量发展，有些外部因素的影响，更主要的还是自身发展的需要。高速向高质量的调整并不代表收入、盈利下降。爱尔要走的路还很长，人才储备要跟上，技术培训也要跟上，现在需要回头看，夯实基础，未来才能走得更稳健。</p> <p>9、随着公司的体量不断增大，服务、流程、诊疗等方面如何去更好的管控？</p> <p>答：主要是要不断完善组织架构。作为董事长，我主要负责战略、资本、重要的人力资源，也会去基层医院调研，查看落实情况。集团层面设有人力资源中心、财务管理中心、医疗管理中心、运营中心等职能部门。今年，公司将审计部升级为审计风控中心，法务部升级为法务监察中心，还新设了公共事务部。我们根据学科还设有各个亚专科的事业部，辅助医院的科室运营。每个省区有省区管理中心，配置相应人员，财务总监、医疗总监、营销总监、法务等。实现集团总部管省区，省区管地方的扁平化管理。目前正在探索地县一体化管理，在湖南、湖北、辽宁、河北、四川几个省会做试点。同时，公司也在大力推进数字化方面的工作。</p>
日期	2021年11月16日