

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：2021-010

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	海通证券：余文心、梁广楷 广发基金：吴兴武 汇添富基金：谢杰 宝盈基金：杨思亮、方佳佳、吉翔、杨明隽 嘉实基金：黄福大 南方基金：郑诗韵 招商证券：徐文 申万菱信：汪其霖 华宝基金：魏扬帆 高毅资产：郑慧敏、王骊鹏 长江养老：丁志远 中金公司：杨钊 德邦基金：揭诗琪 平安资产：吕泽楠 大成基金：孟繁卓 富国基金：赵伟、闫伟 淳厚基金：严定安 曹姗姗
时间	2021年11月25日
地点	公司总部大楼会议室
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. 公司如何为未来10年以及更长时间布局？ 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。

2. 公司如何评价 OK 镜需在二级或以上医院验配的可能性？

答：我们 OK 镜的验配量，95%以上都是出自医院，视光门诊的体量占比很少。

2001 年卫生部的文件，是因为当时任何眼镜店都卖 OK 镜，非常混乱。现在的角膜塑形镜和当时的 OK 镜已经不是一回事了，材料不同，工艺也不同，质量完全不一样。当时国内还没有视光中心这个模式，而现在视光中心只要办理了三类医疗器械的经营许可就可以售卖 OK 镜。今年卫健委疾控局文件没有指定到二级医院。

现在国家对青少年近视防控很重视，只靠少量的医院近视防控的目标会比较难完成。不适合当前实际情况的政策会有调整，大家不用担心政策。

3. 公司如何看待医保控费的影响？

答：在医保控费环境下，我们白内障高端转型做得很好，非医保项目增长健康，我们很多医院的收入中医保占比在持续下降。

4. 公司如何看待 ok 镜进集采的可能性？

答：爱尔眼科是综合的医疗服务机构，除 OK 镜外，爱尔眼科还有阿托品、离焦软镜、离焦框架眼镜等多种近视防控产品。集采是要占用医保的，我们认为 OK 镜不会集采，即使未来集采，我们认为也不是坏事，可以以价换量。现在 OK 镜的普及率还很低，价格很高。我们要有所作为，要采取行动，让更多的孩子用上 OK 镜。未来 OK 镜也会有多层次的产品，有高端的，有普通的，也有给相对贫困家庭使用的。我们也可以通过公益基金给特别贫困家庭的孩子用。

5. 关于行业政策这一块，未来会不会有医疗政策收紧的风险？公立医院的扩张是否会对公司业务产生影响？

答：大家对非公医疗的政策不用担心。国家对非公医疗一如既往的支持，不断出台非公医疗的支持政策。比如今年 8 月份出台的：非公医院医生的职称评定要和公立医院平等。表明了政府对非公医疗的明确支持态度。政策层面大家不用担心，我们一直认为，非公是公立强有力的补充，补充的是市场化的专科。疫情中，大家都认为公立医院站在前面，其实爱尔也参与了很多，如武汉爱尔，派了大量的医务人支援抗疫。公立医院建分院，主要以综合性医院为主，建眼科专科医院的可能性不大，而爱尔则是在补短板。我和李力两位创始人，真没有把爱尔当作自己的，而是当作爱尔人的，是国家的，是社会的。我们的平台是共享的，大家都可以来做科研，开放给全社会，大家共同把眼科做好。在眼科行业，爱尔是一条鲶鱼，推动行业发展，最终受益的是老百姓。中

	<p>国的市场足够大，无论是公立医院扩张还是民营眼科进来，我们都乐见其成。</p> <p>6. 公司有没有观察到消费降级现象？</p> <p>答：我们没有观察到消费降级现象，高端服务和产品占比在持续提升。宏观经济影响到居民消费能力，进而对某些行业产生影响，但对医疗行业影响相对较小。医疗服务关系到生命健康，具有很强的刚性，医疗消费处于家庭支出的优先地位。</p> <p>7. 本次股权激励的费用未来会有浮动吗？</p> <p>答：本次股权激励成本在授予日已经确定，同时后续费用分摊也已锁定。股权激励是在公司共创、共享、共赢思想指导下使用的具体手段，我们会在公司承受范围内，根据发展需要计划、实施。</p>
日期	2021年11月25日