

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：2022-001

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	兴业证券 孙媛媛、王佳慧；浦银安盛 马韵羽；博裕资本 陈云章；spring hill 王麟；申万菱信 汪其霖；平安基金 吴雨潇；阳光保险 张剑姝；中金资管 杨钟男；大朴资产 孙晓东；杭银理财 王哲；东吴基金 吴佳歆；长江证券 赵仓；浪石投资 贺建忠；金信基金 黄飙；果实资本 夏凡。
时间	2022年1月5日
地点	爱尔眼科长沙医院会议室
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>1、公司如何看待 DRG、DIP 的普及？是否会为屈光、视光业务带来变化？</p> <p>答：普及 DRG、DIP 的目的是让医保支出更加合理，而公司屈光、视光业务不属于医保范围，不具有相关性。对于 DRG、DIP 的普及：</p> <p>1. 公司关注新政策、适应新政策，已经进行了预判和调整，努力利用新政策实现更大发展，医保支出越合理，促使医院管理越精细；2. 推行 DRG、DIP，将取消医院的医保限额，解除了发展枷锁，医院可以通过提升医疗质量、服务水平、品牌口碑，吸引更多患者，市场占有率有望持续提高；3. 公司长期提供多元化、人性化、精细化的服务，满足老百姓日益增长的多层次需求。</p>

2、公司如何留住人才、吸引人才？

答：公司支撑人才发展是面面俱到的，包括收入、尊重、事业空间、成就感、员工保障等等，通过满足医生的多元化需求来实现吸引医生、培养医生、留住医生的目标。首先，公司以“多院、多所、两站”为平台，推动与国际国内眼科医疗机构或高等院校深度合作，进一步开阔领军人才的国际视野，紧紧把握行业前沿动态，使眼科医疗科研不断深入，进一步夯实公司“医、教、研”一体化的战略布局；第二，除了提升基层员工待遇之外，公司还建立了短、中、长期激励体系，将核心人才的个人利益同医院的短、中、长期发展挂钩；第三，爱尔为医生提供更广阔的成长平台，结合公司门诊量大、疑难杂症多的有利条件，医生诊疗水平迅速成长，同时，爱尔还为核心人才提供足够的空间施展才华和可观的晋升空间，可以担任院长乃至总院长，有经验管理潜能和意愿的也可以担任 CEO，已经有很多优秀案例；第四，爱尔致力于打造一个家的文化。公司专门设有“员工关爱计划”，对员工待遇有保障、对员工家庭成员有保障等等，让公司成为员工的真正温暖的港湾，让员工觉得公司是一个大家庭。

3、公司未来的发展战略如何？

答：公司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。

4、公司有没有观察到消费降级现象？

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。

5、公司的产品和服务是如何定价的？

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。

6、公司如何评价 OK 镜需在二级或以上医院验配的可能性？

答：公司的 OK 镜验配量，95%以上出自医院，视光门诊的体量占比很少。

“OK 镜需在二级或以上医院验配”，出自 2001 年卫生部的文件，原因是当时任何眼镜店都能售卖 OK 镜，市场非常混乱，也因不正规不专业的验配发生了不少医疗事故。现在的 OK 镜和 20 年前相比已经有了巨大的提升，材料不同，工艺不同，质量也完全不可同日而语。同时，当时国内还没有视光中心模式，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。2021 年卫健委疾控局的相关文件中提到 OK 镜验配需到正规医疗机构，并未指定二级或以上医院。

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。
日期	2022 年 1 月 5 日