

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：2022-003

| | |
|---------------|--|
| 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 | 交银施罗德 何帅、杨浩、刘鹏等；兴全基金 童兰、谢书英、徐留明等；国盛证券 张金洋等；中信证券 孙红等； |
| 时间 | 2022年3月2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、公司各业务在各地的竞争格局如何？</p> <p>答：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。</p> <p>未来，公司推进建设1家世界级眼科医院、8家国家级眼科中心，同时升级各省会城市医院，设立眼科研究所，共享学术科研平台，积极推动医疗机构之间的紧密合作、共同发展。公司希望通过此举推动各地眼科水平的整体性进步，从而带动整个行业的发展。</p> <p>2、公司将在哪些方面践行共同富裕理念？</p> |

答：公司的发展理念与国家政策保持高度一致，并将持续保持下去。国家对眼科行业和社会办医的支持与重视是没有变的，如今年一月颁布的“十四五”全国眼健康规划（2021-2025年）以及“医疗机构设置规划指导原则（2021-2025年）”等，与之前发布的相关政策文件保持了一贯性。

履行社会责任方面，在共同富裕的大方针指导下，公司将继续兢兢业业做好医疗服务，并积极参与慈善公益活动，在力所能及、财务稳健的前提下，每年将利润的一部分拿出来帮扶贫困患者，利用“交叉补贴”模式进行可持续的捐赠，实现社会效益和经济效益的和谐统一。

行业贡献方面，2019年两位创始人计划向湘江公益基金捐赠1亿股，用以培训眼科人才、开展学术研究、创设眼科教育科研机构、推进眼健康知识普及等；同时，公司加大对学术科研的投入，公司已经形成了十院、多所、两站、两基地、三中心的医教研创新平台，大力开展创新学术科研，培养眼科学、视光学学生，积极开展国内外行业合作，创新跨界行业的融合交流，共享眼健康经验，贡献爱尔智慧，以专业化、规模化、科学化的发展战略推动眼科医疗事业的发展，拓展全球眼科学、视光学边界，造福全球眼科患者。

信息披露方面，公司上市以来每年都披露社会责任报告，向社会公众展示公益事业进展，提高公司透明度，同时激励自己持续履行社会责任。爱尔的初心与使命是“使所有人，无论贫穷富裕，都享有眼健康的权利”，公益事业投入越高，员工的自豪感、凝聚力越强，公司对社会的贡献也越多。

3、监管层对上市公司 ESG 披露提出新要求，请问公司计划如何开展相应的宣传？

答：自09年上市后，公司每年都发布社会责任报告，向公众披露公司在环境保护、社会责任和公司治理方面的情况。自2020年

起，公司对社会责任报告进行了进一步规范化、国际化的升级改版，更好地贴合 ESG 评级的国际化标准。除此之外，公司在微信公众号、微博、官网等社交平台 and 网站积极披露、宣传公司 ESG 相关信息，以求全面、真实、准确地向公众展示公司在 ESG 方面的工作进展，提高公司透明度，帮助投资者更好地了解公司、做出正确投资决策。

近年，基于在 ESG 方面的卓越表现，公司获得了“中国企业 ESG 最佳案例奖”、入选恒生 A 股可持续发展企业基准指数成分股等，公司的 ESG 工作得到了社会各界的认可。通过积极践行 ESG 工作并开展相应宣传，希望能够带动更多企业，特别是上市公司，也能够投身 ESG 建设，为社会做出更大贡献。

4、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？

答：不管形势如何变化，大方向一定要把握住：保证医疗质量，加强成本控制。这两点抓好了，任何的变革都是机遇，我们要辩证地看待这些政策的变化。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：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。

5、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。

6、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。。

7、公司如何看待耗材集采？

答：第一，不必闻集采而色变。群众的需求一定是多层次的，集采能够帮助更多人获得基础眼健康服务，高端医疗需求也会随着国家发展持续增长，全社会将因此受益；

第二，无论是公立医院还是民营医院，集采有利于节约医保资金、净化行业生态，毫无疑问是有益于长远发展的；

第三，国家推进药品、耗材的带量采购，将降低耗材的采购成本。降价后，相应的服务量将会增加。同时，体现技术价值的医疗服务价格医保支付价格有望提高，促进提高医疗服务收入在医疗总收入中的比例，公司收入来源主要为手术服务，长期从中受益。

爱尔眼科作为全球最大的连锁眼科医院集团，专注于提供全眼科、全生命周期、多层次的眼科医疗服务，医保占比相对较低，形成了协调发展的格局。

8、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。

9、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，公司跟公立医院各方面都是一样的。第二，在非公医院这块，公司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。

| | |
|----|---|
| | <p>10、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。去年，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 | 2022年3月2日 |