

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：2022-004

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	嘉实基金 归凯、王子健、谢泽林、陈涛、孟夏
时间	2022年6月28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. 关于近期流传的《国家卫生健康委医政医管局关于征求角膜塑形镜技术临床应用管理规范和操作规范意见的函》，公司如何看待？</p> <p>答：从这份文件的内容来看，体现了政策的与时俱进。相较2001年颁布的《卫生部关于加强医疗机构验配角膜塑形镜管理的通知》，新的意见函一手放松、一手收紧，更加贴合现实国情，具有很强的合理性。</p> <p>“放松”在于其对医疗机构的验配条件取消了“二级（含二级）以上的医疗机构”的要求。老规范在当时医疗机构眼科普遍比较弱的情况下是必要的。随着二十来年的发展和医疗技术的进步，新规范更符合现在眼科临床能力的实际，也符合中国儿童青</p>

少年近视防控的需要。

“收紧”在于对医生和技术人员的要求进一步明确化、合理化，新增了“具有2年以上眼科临床工作经验、主治医师及以上专业技术职务任职资格”。

无论什么时候，质量控制都是第一位的。该松的松，该紧的紧，两手都要抓，两手都要硬。新的征求意见稿更加注重医疗机构的质量控制，适当放松对级别资质的限制，更加符合当前的实际需求。“

未来法规更新、实施之后，对公司视光中心发展是有促进作用的。

## **2. 视光中心相较于医院，是一个低一档的组织形式，他的竞争是否会更加复杂？**

答：视光中心的实际门槛并不低，是医疗机构，相关规章制度已经定义得非常清楚。任何一个行业可能有各种各样的形态，但我们一定要遵循这个行业的本质。医疗服务行业的核心，第一、医疗质量要过硬；第二、服务要好；第三，要相信品牌的力量；第四、要相信时间的力量，一定不要急，要扎扎实实做。在制定战略的时候，一定要不断加强对行业的认知，否则可能往错的方向努力，最终南辕北辙。

## **3. 公司的1+8+N战略，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+N”计划，指的是建设1家世界级眼科医院，即长沙爱尔；建设8家国家级眼科中心，即北、上、广、深、武汉、沈阳、成都、重庆；N代表各省会级城市医院，要达到当地一流水平。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。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。市场需求越来越大，以前觉得地级医院能做到 5000 万收入就很好了，现在公司已经有两个亿收入的地级市医院出现。现阶段长沙爱尔收入 4 个多亿，新医院按照更高的标准来设计。另外，建设“1+8+N”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。

#### 4. 请介绍一下政策变化对民营医疗支持的情况？

答：国家的政策，一直以来都是允许、支持、鼓励民营医疗的，从始至终没有变化。前段时间国务院发布的深化医药卫生体制改革文件，也再次重申了支持社会办医持续健康规范发展。国内这么多患者需要多层次的医疗服务和医疗手段，一定需要公立医院和民营医院共同发展才能解决。

在共同富裕的大方针指导下，公司兢兢业业做好医疗服务，并积极参与慈善公益活动，本着量力而行的原则，每年帮扶贫困患者，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。

所以，对于政策方面，研究透了就不会担心。只要医院技术高、服务好，一定是为社会创造正面价值的；只要是百姓需要的、规范运行的、高质量发展的，国家都是支持的。

**5. 公司在推进“1+8+N”战略过程中，会推进建设一些科研型医院，研发投入会不会使得医院盈利能力有所下滑？**

答：公司未来三个目标之一是：希望通过打造世界级及国家级的眼科医学中心，切实提高中国眼科医疗技术水平，赶超世界先进水平。打造顶级眼科医学中心，必须对学术科研有大量投入。在这个目标达成的过程中，一方面，能够切实提高中国眼科医疗技术水平，实实在在造福老百姓、造福行业、造福社会；另一方面，公司行业影响力的提升能够吸引更多人才、公司口碑的提升又能够吸引更多的患者，各项财务指标自然而然也会进一步增长，形成良性正循环。

科研型医院的建设是公司成长为世界顶级眼科医院集团的必经之路，标杆龙头效应能够带动集团医院的进一步发展，老百姓、社会、行业和公司都会从中受益。

**6. 我们研读公司近年的财报，发现公司业务近年处于量价齐升的趋势，我们认为这是一个很完美的模型。想请问公司，未来这种趋势能够持续下去吗？**

答：量方面，我国眼科医疗服务需求越来越大，同时爱尔眼科综合竞争力越来越强，发展基础越来越好，公司将保持持续稳定健康增长。价方面，近年有很多新技术逐步普及，如 ICL、全飞秒等，高端术式和服务占比提升带来了公司客单价的持续增长，

并且这个趋势还在持续。眼科行业的新技术层出不穷，比如老花手术、干眼治疗等，随着新技术的不断应用和普及、老百姓对于更高视觉效果的进一步追求，公司的业务结构将不断优化。

#### **7. 公司海外发展情况和计划如何？**

答：欧洲恢复比较快。去年欧洲业绩增长较高，原因一方面是疫情之下，欧洲患者更加倾向选择专科医院而非综合医院进行眼科手术，降低染疫风险；另一方面是爱尔的拼搏精神带到了欧洲，激励我们的欧洲同事奋发图强。欧洲已经加入爱尔体系五年了，这两三年虽然因为疫情没有见面，但是财务、人力各个方面都融入得相当好；欧洲团队创始人的股份两年前就可以退出来，但他与公司合作之后，深刻认同爱尔文化，决定不再退出，一起干下去。他们加入爱尔大家庭之后，每年经营表现都超出预算目标；另一方面，收购时他们拥有 82 家机构，现在已经达到 90 多家。欧洲分部的发展稳步前进、扩张井然有序。实际上，我们也在关注一些其他地区的项目，但在国际形势现状下，还是稳字当头，稳步发展，夯实现有医院。

在东南亚，子公司 ISEC 在新加坡上市，医院分布于新加坡、马来西亚和缅甸。这两年受疫情影响很严重，但随着东南亚各国全面放开，业务已恢复到接近疫情前的水平。

香港，近年先后受社会事件和疫情影响严重，但随着香港疫情逐步得到控制，4 月已经开始回升，趋势向好。

爱尔的国际化是追求稳步发展，整合利用国际先进经验，公司重心放在深耕国内市场。

#### **8. 能否介绍一下公司如何与医生分享企业成长的成果？**

答：公司先后实施了四次员工激励计划，经历过了时间的检验，持续给员工带来了满意的回报，形成了双赢的局面。

公司在 2014 年创新推出了合伙人计划，激励精确到每一家医

院的层面，让每一个合伙人成为医院的股东，这样他的行为就更加长期化，更加关注医院的长期发展，对患者的服务更好。这样就实现了核心人才、医院和公司长期一致方向的发展。在当年公司还设立产业并购基金，并购基金和合伙人计划相当于一套组合拳，一个解决做得快的问题，一个解决做得好的问题，为公司可持续成长奠定了扎实的基础。

“共创共享共赢”的爱尔合伙人文化深入人心，形成了强大的凝聚力。

### **9. 我们如何把控医疗质量？**

答：医疗质量是爱尔的生命线，是患者和家人的信任和托付。公司医疗质量一直把控得很好，一些标准高于国家标准，并落实到位，所以事故率和纠纷率极低，风险控制体系不断完善。

2021 年，公司白内障术后眼内炎发生率 0.0121%（国家统计局三甲医院发生率约 0.03%）；玻切术后眼内炎发生率 0.0166%（国内外相关统计发生率约 0.05%）；平均医院处方合格率 97.6%；平均医院医嘱合格率 98.6%；住院患者抗菌药物使用率 7.79%；I 类切口手术预防用抗菌药物百分率 6.14%；以上指标均达到国家三级眼科医院评价标准。

公司始终坚持“质量至上”的医疗服务与管理理念，严格执行国家和行业的诊疗指南、操作规范和护理规范，不断完善医疗质量控制体系，加强医师队伍的业务技能培训，提高医护人员的诊疗和护理水准，严格术前筛查，从严掌握适应症，严格规范病历书写，认真履行告知义务和必要手续，并配置各种尖端眼科诊疗设备以确保诊断的准确率和治疗的有效率。

### **10. 如何看待公司的商誉情况？**

答：在并购中，项目估值高于可辨认的账面净资产从而产生商誉，是一种正常的财务现象。公司每年末都会根据会计准则的

	<p>要求对商誉资产进行谨慎的减值测试，存在减值迹象的计提减值准备。公司的财务原则是减值测试后应提尽提，宁过勿欠。近年来，爱尔眼科国内外并购，都是始终围绕战略和主业，并购前进行严格的尽职调查，并购后进行全面的赋能整合，总体上保障了项目发展符合预期。</p> <p style="text-align: center;"><b>11. 以前并购基金的模式为什么不用了？</b></p> <p>答：产业并购基金模式是阶段性的、过渡性的。现在公司体量越来越大，资金实力逐步增强，随着上市公司自身的盈利能力和承载能力持续提高，上市公司自建的医院逐步增多，产业基金陆续到期后会慢慢退出历史舞台。</p>
日期	2022年6月28日