

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：2022-005

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	建信养老 谭翔宇；阳光资产 王晓君；泰康 陈璟；财通自营 王哲；韶夏资本 唐德华；西部证券 陆伏崴
时间	2022 年 7 月 5 日
地点	公司会议室
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	1、公司如何保证医疗质量？ 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。 2、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 and 操作规范意见的函》，公司如何看待？ 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。 “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。 3、公司从并购基金收购医院时，会考虑哪些因素？ 答：公司在进行医院收购决策时，主要的考虑因素如下：（1）
--	---

	医院已成立并正常运营超过 2 年，具备经营稳定性，拥有稳定的人员，优质的医护团队和合理的岗位结构，在当地已形成一定的品牌效应；（2）医院的管理水平和医疗质量水平符合上市公司的要求；（3）医院已扭亏为盈，或正处于盈亏平衡点附近；对于处于重点区域、面向重点市场具有战略意义的标的医院，可适当调整标准；（4）医院内控规范，不存在尚未整改或重大负面影响尚未消除的重大违法违规行或医疗事故，不存在重大未决诉讼和纠纷；（5）医院自被许可使用爱尔商标字号经营后，能够参照上市公司提出的医疗质量标准和管理标准开展经营，不存在违反相关标准并且未整改的情形。 4、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，公司需要打造一家龙头医院。龙头医院的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。

5、海外的恢复情况和展望？

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。 6、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。
日期	2022年7月5日