

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：2022-007

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	兴业证券 孙媛媛、嵇肖潇；中信证券 宋彦博；东北医药 刘宇腾、叶菁；中泰证券 孙宇瑶；西南医药 王钰畅；海通证券-孟陆；奥博资本 胡昱青；国海富兰克林 高燕芸；源乘投资 苏柳竹；明曜投资 苏丹；大成基金 陈泉龙；希瓦资产 田闯；建信基金 郑丁源；混沌投资 张肖星；和谐汇一 陈倩慧；敦和资管 林天成
时间	2022 年 7 月 13 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、公司在行业内的竞争力如何？ 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。 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。

2、公司如何看待 DRG 和 DIP 的推进？会影响屈光、视光等业务吗？

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。

3、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。

4、以前并购基金的模式为什么不用了？

答：公司陆续设立的多只产业并购基金按照既定布局规划，在爱尔眼科品牌和严格的医疗、服务标准助推下，各基金运转良好，储备了越来越多高成长性项目。公司会根据各阶段的情况及整合的需要，未来与基金协商将储备的医院分批装入上市公司。从长远看，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。公司按照既定战略多维度布局医疗网络的脚步不会停下，公司健康发展的脚步也不会停下。

5、爱尔是一家有爱心的公司，请问如何执行“以患者为中心”的企业文化导向？

答：首先，公司注重正确价值观的传导和组织机制的引导，努力让爱尔文化入耳入脑入心，并每年通过“感动爱尔”人物评选树立员工身边的典范；其次，不断加强医疗行为和经营行为的合法合规，并通过集团检查、交叉检查、飞行检查等方式促进落实，对先进予以提倡和表彰，对落后予以批评和惩戒；第三，规范诊疗行为，与患者充分沟通后，提供不同层次的选择，满足患者个性化需求；第四，积极参与慈善公益活动，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，实现了社会效益和经济效益的和谐统一；最后，公司对下属医院的考核重点在于业务量、执业质量和经营效率的提升，帮助医院

实现短期效益和长期发展的平衡，踏踏实实践行长期主义。

6. 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。

7. 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。

8. 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为或医疗事故，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。
日期	2022 年 7 月 13 日