

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：2022-008

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	Tiger Pacific Shu Zhu; Temask Andy Zeng; KKR Suzy Ye; Greenwoods 刘泽序; Eastspring 徐翔; Lakebleu 霍燃; 富国基金 李淼、赵伟; 南方基金 秦乾一; 嘉实基金 牛歌、郝淼、程佳; 华夏基金 常黎曼; 华商基金 孙蔚; 平安资产 俞冰; 农银汇理基金 谷超; 银华基金 薄官辉; 泰康资产 陈璟; 博时基金 陈西铭; 盘京投资; 曹姗姗; 淡水泉 王沛; 国投瑞银基金 张宇初; 金鹰基金 杨凡; 重阳投资 方溢涵; 正心谷 谢博涛; 源乐晟 杨建海; 信达澳亚基金 李东升; 双安资产 解亮; 申九资产 张宁; 睿扬投资 王世超; 混沌投资 张肖星; 合远基金 陈晓蕾; 工银安盛资管 劳亭嘉; 君和资本 王申彦; 苏民投 耿岩、顾铮; 青岛城投 任怡; 张金秀; 郑晓晓; 财通基金 丛昉欣; 浙商证券 安福廷; 东海证券资管 姚文、周睿、陈汉新; 湖南国企并购基金 吴丽华、傅金燕; 山东国惠 曹丛; 国泰租赁 修强; 泉果基金 孙梦瑶
时间	2022 年 8 月 25 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 副总裁：刘多元、冯 珺 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，即北京、上海、广州、深圳、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。

2. 目前公司定增的进度以及规划是什么？

答：公司定增的各项工作正在稳步推进中。本次定增的市场

	关注度很高，公司也历经了若干轮的问询函并披露回复，最终获批。过程曲折，但很有益处，百炼才能成钢。这次定增的获批过程，是对公司一次非常全面的体检，进一步提升了公司透明度、增强了市场对公司的认知。 本次定增也是公司“新十年”战略目标的一个方面，我们本着积极、稳妥的原则，陆续有序推进各个项目，未来定增实施完成之后可以进行资金置换。本次定增募投项目都是旗舰医院，未来会带领公司其他医院的高质量发展。欢迎大家积极关注，希望投资者们在了解行业和公司的基础上，若有意愿欢迎参与。 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和操作规范意见的函》，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。相较于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、视光门诊后续战略布局规划？ 答：公司视光门诊部按照既定规划稳步发展中。爱尔视光门诊部不是单独存在的个体，而是爱尔眼科同城分级诊疗体系里的重要一环，在其个体发展的同时，还要做好社区的健康教育、患者引流、术后复诊等。任何模式都要通过各点、各城市不断验证才能逐步推行。视光门诊的发展在公司的预期计划中，正常稳步推进。 5、7-8 月国内经营情况以及疫情影响情况？ 答：短期来看，有一个不确定因素，即是疫情。7-8 月份，甚至未来几个月，疫情有可能持续多点散发。例如兰州爱尔，前几天接待的角膜塑形镜复查患者核酸阳性，因此医院被封控；重庆、四川、西北等地区疫情此起彼伏。停诊是明面上的直接影响，限流的间接影响也不小。如公司的省会级医院，通常会接待很多基层地区来就医的患者，疫情之下，人员流动受限，医院的经营也受到影响。爱尔在这样的环境下，只有不断努力克服疫情，做好自身，才能取得更好成绩。 但中长期看，还有两个确定因素：一个是爱尔人的拼搏精神是确定的，另一个是眼科需求只会延迟不会消失。大量眼科需求是客观存在的，公司的口碑也在持续提升，未受疫情和其他外部因素影响的医院，经营健康。总体而言，在疫情的背景下，公司整体经营状况较为正常。相信在疫情以及其他外部因素逐步恢复正常之后，公司会继续保持稳定健康的成长。 6、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？
--	---

	答：连锁发展并不是简单地管严管松，而是合理授权、松紧适度、与实俱进，不能僵化，既要发挥总部的引领、支撑、督导作用，也要释放各级分支机构的创造力和活力。 总部职能部门成矩阵式分布，不同职能部门各司其职。同时，对于眼科不同病种，又设有学科提升导向的各亚专科学组，以及经营导向的各亚专科事业部。 医疗行业的特点就是任何一个环节都不能出问题。公司总部通过对各地医院的强管控来保证每一家爱尔眼科医院的医疗质量、服务质量、合规行为、财务透明度等，都能够达到高标准。随着集团信息化、数字化的持续提升，公司总部的总指挥效应和控制力也在持续增强。 7、越来越多的眼科医疗机构上市，公司对此有何看法？ 答：公司对此乐见其成。更多眼科医疗机构上市，对整个行业都会是件好事。从行业上看，非公眼科行业的整体力量将得到提升；从资本市场上看，将壮大非公医疗行业板块。爱尔眼科上市 13 年，作为先行者，深深体会到眼科行业的基本发展规律和内核：要牢牢守住医疗伦理，不断扩大医疗体系，汇聚培育更多人才，持续提供高质量服务。 未来，有更多同行上市，大家进行良性竞争和合作，既有利于壮大整体眼科行业，又能够提升国家整体医疗资源，最终受益的是全国各地的老百姓。
日期	2022 年 8 月 25 日