

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：2024-004

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	广发基金：刘彬、王鹏、蒋科； 广发证券：方程嫣、王少喆、徐蔚沁
时间	2024年05月15日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：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><b>1、公司如何规划未来的分红？</b></p> <p>答：今年公司推出的现金分配方案，总金额接近14亿元，与上年相比几乎翻倍。公司经营业绩不断增长，现金流状况稳健，同时积极响应号召，让广大投资者更有获得感。</p> <p>为社会创造价值、与投资者分享价值，是上市公司的天职。从长期展望，随着公司大规模投资期逐步过去、进入新的发展阶段，以及公司经营业绩稳步提升，未来派息率和分红总额都有望逐步提高。</p> <p><b>2、如何展望未来公司屈光业务的发展？</b></p> <p>答：近期，爱尔眼科发布《中、欧国际近视手术大数据白皮书2.0》，从中可见，纵向比进步大、横向比空间大：</p> <p>2023年，中国每千人中有1.5人接受近视手术；相较之下，</p>

美国、欧洲、韩国千人近视手术量分别为 2.2 人、2 人、6.3 人。与发达国家和地区相比，中国的近视手术率较低；考虑中国更高的近视率，实际近视手术渗透率更低；加之中国巨大的人口基数，屈光市场潜在空间非常大。

屈光手术属于选择性手术，与经济大环境有一定相关度。得益于技术先进性和品牌影响力，公司屈光业务始终保持高于行业的增长，投入增幅更小，但手术量增幅更高；从屈光数量和医生效率等角度看均显著高于行业平均水平，2023 年的整体市场占有率进一步提升，体现出公司品牌口碑和经营效率的持续增强。

公司屈光手术追求高水平医疗、高标准服务、高质量发展，随着市场的动态变化和技术的进步，为患者提供个性化、多层次的医疗服务。屈光手术属于“信任型消费”，对于患者来说，医院、医生的口碑、实力是患者在选择时考虑的主要因素，品质保障和口碑提升才是核心竞争力。屈光手术最终还是以质取胜，这是协和医院、同仁医院走过的路，也是我们必走的路。市占率的持续提升，是公司追求高质量发展后水到渠成的结果。

在巨大潜在需求客观存在的背景下，未来，随着经济形势好转、公司口碑不断提升、业务结构持续优化、新技术迭代、行业洗牌，公司的屈光业务还有很大发展空间。

### **3、如何展望未来公司白内障业务的发展？**

答：2023 年，公司白内障业务呈现较快增长，市场占有率提升。主要原因包括：一、疫情积压需求释放；二、公司医疗技术和服务质量进一步提升，影响力不断扩大，口碑和患者满意度持续提升；三、公司提供不同术式选择，多种晶体品类适配，满足患者多样性需求，帮助患者解决基本问题，同时能满足个性化、定制化手术服务需求。其中第一项为短期因素，而第二、三项为长期因素，将在 2024 年以及更远的未来持续下去。

同时，DRG/DIP 的推行、国采落地等相关政策持续优化，有利于口碑好、医疗水平高、管理能力强的医疗机构获得更大的发

展。

在上述因素作用下，可以预计公司白内障业务将在未来获得健康发展，市场占有率将继续提升。

2024 年一季度，公司白内障业务市场占有率提升的趋势没有变化。

#### **4、晶体集采对于白内障的影响？**

答：国采报量有利于白内障业务在质和量上更可持续发展。

第一，中高端功能性晶体大量进入国采报量名单，有利于产品普及。公司相关手术技能覆盖面既深又广，各级省会、地级市、县级医院已提前为中高端产品的普及做好技能储备，如超声乳化手术技能覆盖 100%医院，屈光性白内障手术技能覆盖接近 90%医院等，满足了国采趋势与患者需求。

第二，从技术能力角度来看，公司各级医院已实施中高端功能性晶体植入手术多年，在经验积累、技术储备、手术成功例数方面具有明显竞争优势。

第三，从市场空间而言，随着中国进入老龄化社会，50 后、60 后、70 后普遍支付能力较强、眼健康意识更强，再加上高发病率，白内障需求厚度将进一步扩容。

公司始终将医疗质量放在第一位。在市场扩容、中高端产品逐步普及的情况下，公司医院技能覆盖面广、经验技术储备竞争力强，有信心未来取得更大发展。

#### **5、公司视光业务发展如何？怎么看待低浓度阿托品？**

答：公司的视光业务是从预防、控制到治疗的完整体系，提供基于双眼视功能和医疗属性的近视综合防控体系，是包括“5P 近视防控体系”、正确用眼习惯培养等，从预防到控制的全过程管理，始终以多层次服务满足多元化需求。

2023 年，公司视光业务结构不断优化，一些重要业务的市场占有率也持续提高。同时，公司视光业务“医疗属性”稳步加强，医疗相关业务，如“视觉训练”等，取得显著增长，核心竞

	<p>争力进一步显现。这得益于公司逐渐完善的医教研平台、持续上升的口碑影响力、正确的战略选择、高效的管理体系和强大的执行力。</p> <p>低浓度阿托品的作用值得肯定，但不能神化，必须在医生指导下使用，同时需要随访观测，从临床反馈来看，搭配 OK 镜使用的效果会更好。公司本身拥有 0.05%浓度阿托品院内制剂，同时也提供 0.01%浓度阿托品产品。</p>
日期	2024 年 05 月 15 日