



爱尔眼科医院集团股份有限公司 关于“质量回报双提升”行动方案的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

爱尔眼科医院集团股份有限公司(以下简称“公司”)认真践行中央政治局会议提出的“要活跃资本市场、提振投资者信心”及国务院常务会议提出的“要大力提升上市公司质量和投资价值,要采取更加有力有效措施,着力稳市场、稳信心”的指导思想,坚决推动高质量发展。为更好地维护全体股东利益、增强投资者信心、促进公司长远健康可持续发展,公司结合自身发展战略及经营、财务情况,制定“质量回报双提升”行动方案。具体举措如下:

一、聚焦核心业务,全方位推动高质量发展

公司作为专业眼科连锁医疗机构,主要从事各类眼科疾病诊疗、手术服务与医学验光配镜。目前公司医疗网络已遍及中国大陆、中国香港、欧洲、美国、东南亚,奠定了全球发展的战略格局,已发展成为全球规模最大的眼科连锁医疗机构。在国内,公司独具特色的“分级连锁”发展模式及其配套的经营管理体系,高度适应中国国情和市场环境。在海外,通过重点区域“高地布局”战略,实现医疗技术与全球先进水平同步发展,逐步搭建世界级科研、人才及技术创新平台,更有效地助力公司高质量发展。截至2024年6月30日,公司境内医院311家、门诊部202家,海外已布局140家眼科中心及诊所,公司参投的并购基金旗下拥有医疗机构255家,逐渐形成覆盖全球的医疗服务网络。

经过多年快速发展,公司已在技术、服务、品牌、规模、人才、科研、管理等方面形成较强的核心竞争力,越来越多的医院在门诊量、手术量、营业收入等方面逐步占据当地最大市场份额,省会医院在各省区的龙头带动效益日益凸显。同时,随着新十年战略实施、国际化战略的深入推进,国际交流和合作的不断深化,公司整合全球资源能力不断提高,临床、教学、科研、人才全球一体化加速,

科技创新能力逐步增强，公司行业地位也得到了不断提升。

目前，公司实施“1+8+N”战略，即：建设1家世界级眼科医院，即长沙医院；建设8家国家级区域眼科中心，即北京、上海、广州、深圳、武汉、沈阳、成都、重庆医院；“N”指的是全国其他爱尔眼科医疗机构。龙头旗舰医院要具备全国甚至全球影响力，省会医院要做到全省一流，标志性医院在医疗技术、服务水平、人才梯队、学术科研、品牌声誉等方面起到引领作用，带动公司整体进一步发展，再上新的台阶。

未来，公司将继续聚焦核心业务，狠练内功，夯实基础，加强学科内涵建设，提升医疗服务质量和安全，加快数字化赋能，加大人才梯队建设，推进实施新十年战略，全面推动公司高质量发展。公司未来三大战略目标为：

1、与合作伙伴一道，将医疗网络布局到广大城乡县域，使人们在家门口就能享受到高质量的、可及的眼科医疗服务，助力健康中国战略；

2、打造世界级、国家及区域眼科医学中心、省域一流眼科医院和地市领先眼科医院，切实提高中国整体眼科医疗能力，赶超世界先进水平；

3、通过全球化布局，医、教、研、产、投协同战略，为推动人类眼科学和视觉科学发展做出贡献。

公司眼科医疗技术始终与国际先进水平保持同步，填补过多项国内空白，患者满意率逐年提升，今年上半年达99.2%。

二、推进数字眼科建设，发展眼科新质生产力

公司实施“创新驱动，科技爱尔”战略，加强数字眼科技术研发创新，加快数字技术应用，不断开拓数字眼科应用范围，致力于用科技手段提升临床效率，促进高质量发展，带动眼健康行业的新突破。

公司与中国科学院计算技术研究所合作不断深化：搭建眼科影像处理平台，构建多眼病的眼底AI辅诊模型，为医生诊断提供辅助决策；共同建立了数字眼科联合实验室，开展了多个面向眼科临床的人工智能项目；与中国科学院计算技术研究所的联合研发成果“FedEye眼科联邦学习平台”在《Cell》子刊《Patterns》期刊上发表；远程会诊平台搭建完成，集团疑难眼病远程医疗会诊中心入驻专家148名。

2024年，公司与科大讯飞股份有限公司签订了战略合作框架协议，双方将

以共同打造“AI+眼科”为整体目标，共同探索人工智能技术在眼科领域更广泛的应用场景，用人工智能技术让眼科学领域的发展成果惠及每一位眼病患者。

公司将面向临床的需求，充分利用爱尔大规模、多模态数据集，加快开发和落地一批临床辅助诊断手段、数字疗法、眼科医生智能培养带教手段等爱尔适宜技术，实现眼科服务模式的数字化，服务技术智能化，眼科医生和医院智慧化，同时利用交叉学科和多组学的手段，探究视觉与脑认知、眼科与全身性疾病的关系等前沿科学问题，形成兼顾未来发展和现实需求的爱尔科技新布局。

三、公司发展与股东回报和谐统一，与投资者共享发展成果

自上市以来，公司营业收入从 2009 年的 6.06 亿元连年增长至 2023 年的 203.67 亿元，增长 32.58 倍，年化复合增速 28.53%；归属于上市公司股东的净利润从 2009 年的 0.92 亿元连年增长至 2023 年的 33.59 亿元，增长 35.32 倍，年化复合增速 29.25%。

在兼顾业绩增长和高质量发展的同时，公司持续推动自身发展与股东回报的和谐统一。一方面，公司 2023 年分红近 14 亿元，上市 15 年以来累计分红超过 IPO 募集资金净额的 6 倍，平均派息率超过 37%。未来，派息率和分红金额也将随着公司业绩增长稳步上升；另一方面，2023 年公司两次实施股份回购，目前第二次回购正在进行中；此外，2022 年公司六位董事高管增持公司股票 2 亿余元，彰显了对未来发展的信心。

四、践行可持续发展，积极履行社会责任

公司通过环境、社会、治理等可持续发展信息的披露，深化可持续发展，贯彻落实新理念，更全面地向投资者呈现公司价值。自上市以来，公司已连续 15 年发布社会责任报告。2023 年，公司入选“2023 年度 Wind 中国上市公司 ESG 最佳实践 100 强”榜单。

作为眼科医疗集团，公司积极履行社会责任，创新公益模式，利用“交叉补贴”模式，保证慈善公益可持续发展。自上市以来，公司公益捐赠总金额合计超过 17 亿元，约为 IPO 募集资金净额的 2 倍。公司连续三次获得“中华慈善奖”；2014 年，时任世界银行行长金墉先生考察访问公司，后于英国《金融时报》撰文，指出爱尔眼科模式在全球发展中国家具有普遍借鉴意义。公司的公益模式与行为获得了国内外广泛认可。

五、加强信息披露合规透明度，创新投资者关系模式，高效传递公司价值

公司严格按照法律法规、中国证监会及深圳证券交易所相关要求，履行信息披露义务，不断提高信息披露的有效性和透明度。公司已建立内部重大事项信息搜集、上报和沟通机制，保障信息披露的及时、准确、完整。

公司重视投资者关系管理，通过各个渠道与投资者保持紧密联系，包括互动易平台、投资者热线、业绩说明会、券商策略会、路演与反路演等；同时充分利用新媒体平台，包括投资者关系微信平台、董秘微信公众号、财经媒体专栏等，提炼定期报告或重大事项公告，并通过中英文双语解读、音频解读、视频解读等创新方式，便利海内外投资者掌握重要信息。

在常规渠道的基础上，公司积极创新投资者关系管理模式，包括：每年 10 月 30 日（上市周年日）为公司“投资者接待日”，由全国各地爱尔眼科医院的 CEO、院长等医院管理层接待来访投资者，解答问题、倾听意见和建议；近年来开展“投资者体验官”活动，邀请投资者以“神秘顾客”方式切身体验公司医疗服务，并提出改进建议，有效促进了医院的整体完善和水平提升。

得益于良好的公司治理，多年来公司先后获得权威机构评选的“最佳董事会”“中国最受投资者尊重的上市公司”“最佳投资者关系创新奖”等百余项重要奖项，连续 8 年被深交所评为信息披露 A 级，获得中国上市公司协会董秘履职 5A 级评价等。未来，公司将进一步开拓思路、有所作为，让广大患者和投资者成为公司更有力的监督者和支持者。

展望未来，公司将继续以“使所有人，无论贫穷富裕，都享有眼健康的权利”为使命，严格履行上市公司责任和义务，持续强化核心竞争力，夯实公司治理，重视股东回报，提升信息披露质量，创新投资者关系模式，提高自身内在价值，推动公司健康可持续发展，切实做好“质量回报双提升”，为增强市场信心、促进资本市场积极健康发展贡献力量。

特此公告。

爱尔眼科医院集团股份有限公司董事会

2024 年 8 月 29 日