

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：2026-005

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	新华资产：李宗光、李浩；中信建投：吴严、郭洁。
时间	2026年6月8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 董事会办公室工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、一季度公司屈光、视光业务实现较好增长。请问屈光手术业务的增长可持续性如何？公司如何看待未来趋势？</p> <p>答：公司屈光手术经过多年发展，技术不断升级，手术效果的确定性和安全性得到广泛认可，相关医疗指标水平在行业内处于高水平，为业务长期发展奠定了坚实基础。</p> <p>从需求总量看，国内屈光手术渗透率与发达国家相比仍有较大差距，以适龄人群为基数测算，目前累计手术渗透率仍处于较低水平，未来增长空间十分广阔。随着技术持续进步、认知不断提升、效果越来越被认可，延后的需求会逐步释放。</p> <p>从技术趋势看，新术式为患者带来了更短的恢复时间和更好的视觉质量，这些可感知的效果体验是医疗体系的根本。公司始</p>

终坚持“适合的才是最好的”，通过持续引入先进技术、优化服务流程，满足患者多层次、个性化需求。同时，公司依托全球最大的医疗服务平台，具备网络、专家、品牌等优势，对屈光业务的长期健康发展充满信心。

## **2、未来三年公司国内业务的增长重点是什么？**

答：公司年初启动“三年攻坚”计划，核心是深挖存量潜力、提升运营效率。公司旗下有数百家地级市医院，其中相当一部分仍处于成长期，收入体量在盈亏平衡点附近。这类医院已完成初期投入和市场培育，一旦跨过盈亏平衡线，利润弹性非常可观。与此同时，成熟医院的渗透率与当地人口规模相比仍有很大提升空间。“1+8+N”战略进入了新阶段，公司旗舰医院已基本投入运营，龙头医院在医疗技术、服务水平、人才梯队、学术科研等方面的引领带动作用将显著增强。

市场环境快速变化，公司及时调整经营策略。在挖掘新业务增长点方面，公司积极布局老花手术、干眼症治疗等领域。老花眼手术国内普及率较低，行业尚处于早期阶段，市场空间广阔。国内多数中老年人对老花认知不足，所用老花镜多未经过正规验配。公司目前已搭建多学科联合诊疗平台，持续推进技术优化，并借鉴欧洲子公司在老花手术领域的成熟经验，有望培育为新的增长引擎。干眼症诊疗需求随着电子屏使用时间增加而持续上升，呈现年轻化趋势，公司已建立标准化的干眼诊疗路径，从检查到治疗形成完整闭环。整体来看，这些新业务具备明确的成长逻辑，公司将稳步推进，为长期发展储备增量。

## **3、公司如何看待不同地区医院的发展差异？**

答：不同地区的医院发展存在差异，这是发展过程中的正常现象，主要受院龄长短、区域经济人口规模以及当地竞争格局等因素影响。

一是院龄差异。公司进入每个省区、城市的时间有早有晚，新医院通常需要经历培育期，随着口碑逐步积累，患者认可度提升，医院会进入加速成长期。医院行业很难出现“爆品”，但会出现“常青树”。

二是区域经济与人口差异。不同地区的经济发展水平、人口规模和医疗需求结构不同，决定了医院的发展节奏和规模空间。随着中国经济发展和眼健康意识提升，各区域医院都有望持续成长。

三是竞争格局差异。部分地区有百年老院或强势公立医院，客观上需要更长的培育期。但实践证明，只要坚持以患者为中心、形成比较优势，就能够一步步发展壮大。

针对上述差异，公司实施省区协同战略，以强带弱、以快带慢、以大带小，通过资源共享、人才输出和管理赋能，推动整体均衡发展。目前公司国内医疗网络已覆盖约 90% 的地级及以上城市。以地级市医院为例，既有年收入突破 2 亿元的标杆医院，也有大量收入仅一两千万的成长型医院，增长潜力极大。省会医院的龙头带动效应也日益凸显。

换个角度看，差异意味着潜在的增长空间。公司将继续利用综合优势，为各家医院打牢基础，将潜在空间逐步转化为看得见的成果。

#### 4、公司海外业务的发展规划是什么？

答：经过近十年探索，公司在欧洲、东南亚、美国等地积累了丰富的跨国运营经验。截至 2025 年底，公司全球运营 842 家眼科医疗机构，其中海外 179 家，是全球布局最广、规模最大的眼科医疗连锁集团。海外业务收入占比已提升至约 14%，且呈逐年上升态势。

从实践看，欧洲子公司是一个很好的范例。收购以来，通过内生增长和外延扩张，机构数量和经营规模均实现了良好增长。

2024 年公司又通过欧洲子公司进入英国市场，这是一次低成本布局的机会，通过整合优化，预计经营状况将持续改善。此外，南美等新兴市场也在审慎评估中，这些区域人口基数大、眼科需求旺盛，且竞争格局相对分散，存在较好的整合机会。

公司对海外拓展始终保持积极而审慎的态度，坚持“全球发展、本土运营、双向赋能”的原则，尊重当地文化和管理团队，通过技术互通和管理共享实现协同。海外收入占比有望逐步提升，这是水到渠成的过程，具体节奏取决于市场机会，不急于求成。

#### **5、公司在 AI 和科技方面有何布局？**

答：科技进步是医疗行业发展的重要驱动力。公司多年前已与科研机构合作成立数字眼科实验室，持续探索人工智能、大数据在眼病筛查、辅助诊断、医疗流程优化、患者管理等场景中的应用。公司希望从传统的医院集团，逐步向“前沿科技+眼科医疗”的平台型健康管理机构升级，用科技赋能医疗质量、运营效率和患者体验。

公司已推出专为眼科设计的 AI 模型“AierGPT”和数字人“爱科（Eyecho）”，将 AI 贯穿于预防、筛查、诊断、治疗、康复的全生命周期。公司与中国科学院计算技术研究所共同开发了数字眼科联邦协作平台 FEDEYE®，旨在实现眼科研究及应用开发的同时，通过联邦机制保护数据隐私及安全。该平台提供多种联邦学习算法，以帮助眼科医生更高效地构建智能模型，并支持年龄相关性黄斑变性、青光眼及糖尿病视网膜病变等常见疾病的辅助诊断模型。该平台为公司 AI 技术底座的重要组成部分，支持眼科研究及未来的真实世界 AI 部署。

在“AI+科技”的浪潮中，公司积极实现 AI 在全生命周期眼健康服务中的深度落地。截至 2025 年底，公司已积累超过 3,200 万份高质量个体临床数据记录，以及 66 个专病数据集，为 AI 模

	<p>型的训练和应用奠定了坚实基础。充分运用海量的临床数据和丰富的应用场景与上游厂商和科研机构合作，将这些优势转化为更好的诊疗方案和服务能力，让患者真正受益。任何技术创新都不能脱离临床实际。公司不追逐短期热点，而是专注于能够切实解决患者问题、提升医疗质量的方向。</p> <p><b>6、公司对股东回报有何考虑？未来分红和资本开支的平衡如何把握？</b></p> <p>答：公司高度重视股东回报，近年来分红规模持续提升，努力让投资者分享公司成长的红利。随着国内大规模基建投入阶段基本结束，未来资本开支将主要集中于优质并购标的和必要的升级改造，整体支出相对可控。公司经营性现金流稳健，为提升分红水平创造了良好基础。</p> <p>在平衡资本开支与股东回报方面，公司坚持稳健务实的原则。一方面，保障日常经营和长期发展所需的投入；另一方面，在条件允许的情况下，逐步提高分红比例。</p> <p>公司的最终目标是为股东创造长期、可持续的价值。股价短期受多种因素影响，但长期来看，公司的价值中枢由基本面决定。只要把医疗做好、把管理做精、把战略做实，价值终将得到体现。</p>
日期	2026 年 6 月 8 日