

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：2026-006

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	中银基金：李建、黄珺、李丽洋、班甜甜、杨亦然、杨庆运、丁雅纯； 兴业证券：王佳慧
时间	2026 年 8 月 28 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	1、请问公司如何看待国内眼科市场的需求空间？ 答：我们始终认为，国内眼健康需求是真实且广阔的。我国眼科各亚专科的渗透率与发达国家相比仍有较大差距，以白内障等基础性眼病为例，我国每百万人口的手术量较欧美等发达国家仍有数倍提升空间。随着人口老龄化程度加深、国民眼健康意识提升，需求将持续释放，这是国内业务长期增长的根本支撑。 巨大人口基数就是中国眼科市场的巨大优势。面对市场环境变化，公司将不断优化经营策略，通过区域深耕和细分市场的拓展，满足不同层次患者的多样化需求。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。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，老花业务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。 此外，公司旗下地级市医院中，相当一部分收入体量尚小、仍处于爬坡期，一旦跨过盈亏平衡点，收入和利润弹性非常可观；部分标杆医院已具备较大体量，但与当地人口规模和医疗需求相比，渗透率仍有很大提升空间。 2、公司海外业务的发展战略是什么？未来海外主要区域的布局有何考虑？ 答：海外业务是公司未来重要的增长引擎。公司坚持“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。实践证明，本地团队对当地市场、文化和政策更为熟悉，这种模式能够有效降低跨国经营风险，海外机构网络也在持续发展壮大。 从区域布局看，欧洲是公司海外业务的重点区域，其中西班牙体量最大，德国、意大利、英国等市场稳步拓展，英国市场前期处于投入培育阶段，随着整合推进，经营状况有望持续改善；南美市场是公司近期重点整合的对象，通过增资进入并逐步优化运营，未来利润空间有望逐步释放；北美市场公司已布局多年，虽然受外部环境变化影响有所波动，但潜在机会较大。 总体而言，海外眼科市场空间广阔且高度分散，公司海外收入占比有望在未来数年内持续提升，公司对此始终保持积极而审慎的态度，不急于求成。 3、请问海外业务的利润率如何？与国内相比有何差异？ 答：从整体看，海外业务的利润率略高于国内，当然各区域
--	---

	之间存在差异，这与当地的医保支付结构、疾病谱和竞争环境密切相关。 从业务结构看，欧洲市场以非医保（私立）业务为主，患者对视觉质量的追求和支付能力较强，需求相对较好；东南亚市场医保与私立业务相结合；南美市场以商业医保为主。不同区域市场特点各异，公司尊重差异，依托本地团队精细运营。 我们收购海外医院后，主要工作是汇聚双方优势、提升运营效率，随着整合逐步深入，海外资产的盈利能力和财务质量有望持续改善。 4、公司海外扩张过程中遇到的主要难点是什么？公司将如何应对？ 答：海外扩张最大的难点在于选择合适的标的和优秀的管理团队。不同国家的医疗政策、文化传统和市场环境差异较大，选对市场、选好标的、选准团队是成功的前提，公司在标的筛选上始终十分谨慎。 对此，公司主要依靠多年积累的跨国运营经验和完善的人才培养体系。公司拥有全球领先的眼科培训体系，能够为海外机构持续输送管理与技术人才，同时坚持本地化运营，尊重当地文化和管理团队，通过双向赋能实现境内外协同发展，而不是简单地照搬国内模式。 同时，由于各国医疗器械和药品的准入政策、使用习惯存在差异，目前尚未完全实现全球统一采购协同，但随着公司海外体量持续增大，相关协同效应会逐步显现。 5、公司近期补缴税款事项及医疗服务税收政策变化，对公司经营有何影响？ 答：公司自查后及时进行补缴，非常规事件不影响公司基本面。
--	--

随着国家对医疗行业监管的持续规范，医疗服务相关税收政策逐步明确，公司将严格遵守各项监管要求、坚持合规经营，同时通过持续提升运营效率、推进精细化管理来消化相关成本。

公司具备较强的经营韧性和抗风险能力，将继续专注主业，以患者为中心持续升级技术和服务，同时努力为股东创造长期价值。

6、公司在人工智能和新技术应用方面有何进展？

答：科技进步是医疗行业发展的重要驱动力。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。

目前，公司已经从概念探讨进入实际应用阶段。公司依托海量临床诊疗数据，将 AI 广泛应用于临床辅助诊断、患者治疗全周期管理等环节，在提升诊断精准性、优化诊疗流程方面已初步见到成效。

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。我们拥有丰富的临床数据资源和多元化的应用场景，未来将持续提升 AI 模型的精准度，推动整体医疗质量提升，特别是赋能基层医疗机构，让更多患者享受到优质的眼健康服务。

总体来看，AI 应用刚刚起步、成效初显，将成为提升管理效率和医疗水平的重要工具。我们将坚持从临床实际需求出发，稳步推进科技与医疗的深度融合，让技术创新真正服务于患者。

7、公司港股上市的进展如何？

答：公司港股发行相关工作正在稳步推进，发行时点将综合考虑交易所审批进度和市场环境等因素择机确定。公司推进港股上市，主要基于构建国际化资本运作平台和支撑海外业务发展的

	长远考虑。我们始终专注于主业经营和发展，做好基本面、静待花开，努力为投资者创造长期回报。 8、公司屈光、视光业务近期的经营情况如何？如何看待下半年的经营趋势？ 答：公司屈光、视光业务整体发展良好。此前个别月份同比基数较低，属于短期波动，进入旺季以来，门诊量和手术量均呈现良好的恢复性增长。 从需求端看，国内屈光手术渗透率仍处于较低水平，随着新技术不断推出、患者认知持续提升，延后的需求将逐步释放。公司坚持“适合的才是最好的”理念，术式种类日益丰富，为患者提供个性化、精准化的解决方案，客单价也随技术升级相应有所提升。 月度数据的短期波动无须过度解读，关键在于需求的真实性和经营质量。我们将根据市场变化及时灵活调整经营策略，把资源投向真正有需求、有空间的领域，力争全年实现稳健增长。
日期	2026 年 8 月 28 日