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：2026-011

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	宝盈基金：张婷、张若伦、侯星宇、王灏、陈少波、李巍宇；姚艺、张戈（线上参会）；长江证券：徐晓欣；鹏扬基金：王亦沁；东吴自营：于彦秋；银河证券：李璐昕、孟熙；大成基金：陈泉龙，侯春燕。
时间	2026 年 11 月 20 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、屈光收入占比较高，公司如何看待其价格、业务量及与海外的渗透率差异？** 答：对于屈光，我们的判断是：价格靠术式升级、业务量靠需求扩容、渗透率靠观念转变。第一，价格怎么看。医疗质量与安全始终是医疗服务的前提；客单价提升来自多层次、个性化需求和高技术新术式占比上升，如全飞秒、ICL 等持续迭代带来更好效果，而非简单提价。第二，业务量怎么看。屈光是全自费手术，但近视本身其实也是一种眼病；中国是近视大国，框架镜在运动、户外、形象、日常生活上都有很大影响，手术需求持续释放。第三，渗透率怎么看。我国近视人群绝对数多，潜在需求更大，但

	手术占比低于很多国家，差距不在需求而在观念与供给，随着社会对屈光手术的了解日益增加，爱尔屈光品牌的品质深入人心，屈光成长空间也将随之增大。 **2、如何看待国内业务，未来增长主要来自哪里？** 答：第一，正确看待当前压力。国内业务与消费、经济环境相关，屈光、视光及高端业务受大环境影响，眼病类业务受集采影响，这是行业共性问题，也是公司创新突破所在。实际上，国内业务短期承压，在一定程度上是因为一些眼病价格随医保、集采而下降，但门诊量在持续上升，增长基础扎实，并非需求下降。第二，增长来自哪里。未来主要靠高水平医疗和多层次服务，做深存量、扩大增量，重点是大型医院提质、基层医院增量。做好现有医院、做强每家医院是根本，其中地级市医院是主力，较早的一批医院收入过亿、甚至两亿，但多数医院院龄不长，仍在爬坡阶段，随着逐步迈入成熟阶段，利润将会明显释放。第三，节奏怎么把握。过去二十年，公司利润与收入增速呈阶段性轮换，主要原因是新建扩建项目阶段性影响利润，属发展中的正常现象；随着国内布局核心框架趋于完成、大规模投资期逐步过去，以及规模效应摊薄成本、优化组织降低费用、品牌效应夯实口碑，收入和利润率有望稳中有进。 **3、海外业务进展如何？公司出海的价值与模式是什么？** 答：公司海外业务稳步向好，出海价值已被实践验证。第一，进展可圈可点。欧洲 Clínica Baviera 自 2017 年并表以来，收入、利润、机构数量、门诊量不断攀高，医疗质量稳步提升，并使用自有资金布局扩张，2024 年 6 月进入英国市场后，通过积极整合、加强管理，达到了预期目标。第二，布局梯次推进。东南亚与美国布局为切入当地市场布下“前哨”；巴西项目于今年 8 月并表，采用增资模式，项目原有债务利息较高，通过增资还债后将逐步显现其实际盈利能力，是将来扩展南美市场的“桥头堡”。第三，模式是输出能力。出海不是简单复制国内的模式，

	而是“爱尔化+本土化”，双方赋能优势互补，用新愿景、新机制焕发新活力，因“国”制宜落地体系能力。 **4、海外业务开展的难点在于？公司如何看待？** 答：医疗出海不同于制造业出海，核心是“非标”的理念目标与管理能力。第一，难在“非标”。海外医疗市场高度分散，根源在于中外医疗体系与医生培养路径差异显著：欧美医生培养高度标准化、水平大致相当，以独立执业为主，医生既当老板又做临床，因此行业高度分散，诊所林立，能力单一，普遍规模效应不强。第二，成在“体系”。公司以集团化运营实现规模经济、推动专业化分工，让不擅长经营管理的医生专心当医生、精进技术；同时因“国”制宜输出体系化管理思维，激发员工内生动力，从规模经济中扩展盈利空间，从全眼科诊疗中扩大能力。第三，殊途同归。医疗出海，难在“非标”，成在“体系”；不是复制诊所，而是兼容并包、融合创新，具体路径可以千变万化，目标只有一个——让更多患者享有高质量眼科医疗。 **5、公司并购基金的节奏放缓之后，实际影响如何？这几年股价下降，医生团队的激励与稳定性如何？** 答：并购基金已进入收官阶段，逐步完成历史使命，重点是发力高质量发展，把每家医院做成精品。第一，基金功不可没。2014年起设基金，早期体量小、现金不足，借基金快速布局，部分标的先由基金收购、规范、达标后再由上市公司收购，通过轻装上阵加速快跑构筑网络，让公司抓住了难得的发展机遇，大幅度拉开了行业差距；如今医疗网络布局基本完成、公司账上资金增强，基金仅余存量将有序退出。今后的医院发展目标，有的是“并跑”，更多要“领跑”。第二，并购放缓事出有因。过去医院一般三到五年可达盈亏平衡，近几年新冠叠加经济环境拉长周期，不少医院的培育期有所延缓，但通过强化管理、升级团队，未来突破平衡点后利润释放，逐步达到并购条件。第三，激励从未断档。股权激励受股价影响成效下降属行业普遍现象，但这只是公司综合

	激励体系的“点缀”，并非根本，“点对点”的合伙人计划未受影响，人才归属感很强，队伍“军心”稳定，战斗力日渐增强，不断有名家、专家陆续加盟；同时，公司通过培训中心、硕博及博士后体系，持续扩大人才增量。总之，品牌引人、事业留人、平台育人、机制催人，是爱尔过去之所以成，也是未来之所以兴。 **6、港股上市的进展、定位与主要考虑是什么？** 答：港股上市是手段而非目的，服务于公司的国际化战略。一是重新叙事。借助上市把全国性网络优势、十年国际化成效，以及人工智能与数据资产价值，放到全球投资者可理解、可定价的框架中，推动估值体系重塑、面向全球重新阐释公司定位。二是保障发展。公司现金流良好，上市主要为适配国际化战略；上市后市场化程度更高，若需再融资可随时推进。三是正常推进。H 股计划于今年初启动、五月底递表，因境外发行审核周期较长，公司不追时点、不急于赶工，做好当下事，功到自然成。
日期	2026 年 11 月 20 日