

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：2023-007

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	嘉实基金：梁铭超、熊昱州、邓云龙、牛歌、陈涛、程佳、李慧； 中信建投：吴严、华冉； 工银瑞信：王斯佳；
时间	2023年11月14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、请问长沙爱尔搬迁新址后情况如何？</p> <p>答：长沙爱尔总院自22年7月底迁入双塔大厦以来，经营情况良好，门诊和手术量都有显著提升，新院规划的年门诊量是120万人次。医院的医疗设备、医护团队都有质的提升，动态匹配新定位、新目标。</p> <p>目前，爱尔眼科双塔大厦总建筑面积14万平米，其中医院占地10万平方米，为长沙爱尔未来发展预留充分空间。目前医院是以医疗服务一线为主，临床科研、培训带教等区域逐步投入使用。很多国际领先的医疗诊疗技术陆续会在长沙新院临床应用。爱尔眼科双塔大厦的建设跟集团的整个发展战略是相匹配的，是公司打造“1+8+N”其中的“1”。未来通过八到十年左右</p>

的时间，将长沙爱尔眼科医院打造成集临床、教学、科研、培训一体的世界级眼科医学中心。“8”是指北京、上海、广州、深圳、成都、重庆、武汉和沈阳的8家区域中心医院，“N”指的是集团全部医疗机构。

未来，头雁医院要具备全国乃至全球影响力，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。

2、三季报电话会议提到未来海外占比将会提升，请问海外目前有何发展策略及布局？管理模式与国内是否有差异？

答：海外眼科行业市场空间非常大，但海外市场情况也更加复杂，并非仅有资金就能解决，无论是政治、经济、文化还是风俗习惯，都需要公司因地制宜地一步步探索。从始至终，爱尔在海外布局既积极又谨慎，本着宁缺毋滥、去粗取精的原则，追求高质量发展，不做粗放式扩张。

公司从2017年在香港开始国际化进程，后续收购了美国MINGWANG眼科中心，2018年收购欧洲Clínica Baviera眼科集团。Clínica Baviera在西班牙、德国、意大利、奥地利等地区发展良好。目前，整个欧洲眼科机构的布局相对分散，还有很大发展空间。公司会夯实现有医院布局，把握时机，进军海外其他地区。

公司在海外收购前考察的最主要的因素之一就是管理团队。管理团队的业绩、声望、稳定性和默契程度是决定一家机构发展的首要因素。在收购海外机构时保留现有管理团队并融合爱尔理念。迄今为止，爱尔已积累了七年的国际化管理经验。公司通过董事会主导决策，国内外共享管理经验，推进融合创新。虽然国内外具体环境不同，但在管理上也有共通之处，公司将根据不同国家、地区的具体情况，因地制宜地管理海外机构。

3、公司是如何做到海外业绩保持稳步提升？

答：近年来，海外的业务规模不断扩大。在公司收购 Clínica Baviera 眼科集团时，欧洲眼科机构的布局分散，对市场空间的发掘还不够完全。从初期的 80 余家发展到了目前的过百家机构，足以证明欧洲市场仍有可发掘空间。其次，在收购后，公司加强国内外交流合作，加速临床、科研、人才资源的全球一体化，搭建眼科平台。业绩连年的持续增长，也说明海外团队充分认可和信任国内管理理念及模式，所以海外团队每年也会分派优秀员工来内地旗舰医院交流。海外机构发展过程中，如产生投资决策的分歧，会进行充分沟通并达成一致意见。

4、国内同行上市之后有许多布局，在区域性发展上未来是否跟爱尔形成竞争？爱尔是否有应对措施？

答：更多眼科机构上市，有利于推动行业的发展。

首先，同行选择上市，说明潜在的眼科市场空间仍然十分广阔，能够容纳更多竞争者加入，共同培育市场，有利于增强大众的眼健康意识；其次，同行能够上市，说明整个行业不断地趋于规范化，有利于行业的整体健康发展。

整体而言，公司在经营管理上，有短、中、长期安排和措施，也会协调各方资源，赋能各省区。外部格局或许有变化，竞争的核心不会变。爱尔眼科作为先行者，多年来通过完善的战略规划和网络布局，形成了独具特色的竞争优势和综合优势。医疗机构的竞争，归根结底是人才、实力的竞争，理念、执行的竞争，文化、管理的竞争。我们认为无论是公立还是非公，良性竞争与合作有利于壮大整体眼科行业，激发行业动能，也更利于医院积极稳健地发展，最终受益的是全国各地的老百姓。

5、公司是否有计划通过引进新技术带来新的增长点？

答：近年来，眼科各领域的创新都在持续进行，不断的有新

技术、新产品应用于临床，为患者解决眼病的能力不断提高。例如正在博鳌乐城爱尔眼科医院“先行先试”的EVO+ICL(V5)，未来条件成熟后会引入内地市场。技术的提升将在价格上得到体现，同时带来高端业务的提升以及患者群体扩大，整体市场具有吸引力。公司充分利用全球化优势，更多更快地引入更多新技术造福眼疾病患者。

6、随着公司规模的扩大，增速是否会下降？是否会有新的激励计划？

答：公司下属医院保持良好增长态势，内生增长始终是坚实的基础。爱尔在 2014 年设立并购基金，其中大部分是新建医院，医院从建立初期到培育阶段，在爱尔眼科品牌和严格的医疗标准、人才梯队建设、服务标准助推下，各基金储备了很多成长性项目。收购后，医院的管理水平进一步上升，后续也能更好融入上市体系。目前公司做得好的地级市医院如东莞爱尔等有超过 2 亿的收入体量，但还有大量地级市医院仍处于快速成长期，还有很大成长空间。未来爱尔的医疗网络将会布局到中国的城乡县域，随着“1+8+N”战略的持续推进，期望未来将长沙爱尔眼科医院打造成世界一流的集临床、教学、科研、培训一体的世界级眼科医学中心，全面与国际接轨。将北京、上海、广州、深圳、成都、重庆、武汉、沈阳的八家主要医院打造成国家及区域眼科医学中心，并通过“1+8”带动“N”的发展，通过区域龙头医院带动区域内医疗机构。

激励是一个长期有序且不断扩面的过程，在不同阶段对不同岗位采取不同的激励措施，既包括薪酬激励也包括精神激励，目的是使员工更投入地工作，更有获得感和归属感，从而为患者提供更优质的服务。公司近半年共披露了 2 次股权回购计划，拟使用自有资金 5 亿-8 亿元回购股份，用于实施新股权激励计划或员工持股计划。

	<p>7、人口生育率的下降是否会影响公司发展？</p> <p>答：近两年新生儿出生率有所下降，国家也正在采取相关措施扭转下滑趋势。人口生育率的下降对社会全行业都有影响，需要社会各界共同面对。</p> <p>但是，中国人口基数巨大，眼科各亚专科渗透率很低，不必高估其对眼科需求的影响。以视光为例，儿童青少年的视光发育需要全疗程的干预，需要防、治为一体。目前，爱尔眼科建立了多维度近视管理流程，包括风险预测，科学防控，近视成因分析等，提供个性化矫治方案。目前中国视光的存量市场还足够耕耘，有很大的发掘空间。而对屈光业务的影响至少也是十八年后，到那时市场环境又将会是大不相同。公司会根据不同时期不同政策调整策略及市场地位，朝着高质量发展稳步迈进。</p>
日期	2023 年 11 月 14 日