

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：2023-008

| | |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 | 博时基金 陈鹏扬；中信建投：吴严、华冉； |
| 时间 | 2023年11月15日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 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、爱尔的眼视光诊所与眼镜店有何区别？</p> <p>答：爱尔眼科门诊部、眼视光诊所属于医疗机构，按照公司的5P近视防控体系运行，是公司同城分级诊疗的重要环节，与市场上其他的眼镜店在技术和服务方面有本质区别。爱尔的眼视光诊所可以满足全年龄段的视光需求，不仅可以解决基本眼病、常见眼病问题，还可以依托本地的爱尔眼科医院，实现双向转诊提供全眼科的诊疗服务。</p> <p>2、公司怎么看待未来视光需求？</p> <p>答：视光是全年龄段的高频需求。随着人们眼健康意识的不断提高，主动进行近视管理的人群也在逐步增加。近视问题，应该防患于未然，建议定期检查及早干预，提前进行远视储备管理。</p> |

爱尔眼科提供的是基于双眼视功能和医疗属性的近视综合防控体系，始终以多层次服务动态满足多元化需求。参考发达国家地区，人们对视光产业医疗属性会更加重视。

3、老花手术前景如何？

答：老花手术业务属于特殊的屈光手术，根据发达国家的经验，未来的需求空间也非常大。

参考欧美的老花手术渗透率，目前国内老花手术的发展还处于早期阶段，市场空间非常宽广。中国目前大多数老年人对老花的认识程度不高，甚至他们所使用的老花镜都未经过科学验配。受人们了解程度的限制，老花市场需要一定时间成长。一方面，需要行业进一步的眼健康教育工作和正确引导，让大家意识到进行老花手术不仅可以治疗老花，还能解决未来白内障的问题；另一方面，随着适龄段人群支付能力的提高和对视觉品质的追求，老花市场未来必然出现较大的增长。

4、屈光手术渗透率趋势目前有变化吗？未来会有什么因素导致加速或延缓吗？

答：随着公司诊疗能力和医疗质量持续提升，屈光手术的安全性得到了越来越多患者的认可，公司品牌知名度持续提升。未来屈光的渗透率预计逐步提高，基本趋势不会改变。

从公司的角度来说，根据环境的变化，及时对经营策略和资源配置进行灵活调整，满足不同层次的眼健康需求。其次，现有的各种手术技术在不断更新和升级。例如，ICL(V5)晶体植入手术也在博鳌乐城先行先试。技术的提升将带来高端业务的提升以及患者群体扩大，增强抗波动能力。

5、在医院的扩张和发展中，公司认为最关键的是什么？

答：医院的扩张和发展有两个关键因素：一是医疗人才的培

养，吸引好医生需要其对医院品牌信任；二是患者的积累，这需要医院口碑的持续传播。

“栽下梧桐树引得凤凰来”，爱尔致力于建立持续的人才造血机制和系统的人才培养体系，不仅要有物质上的支持，更需要为人才提供良好的成长空间和明确的职业成长方向。我们一方面通过打造临床、教学、科研的一体化平台，形成了聚拢顶尖人才、培养优秀梯队的生态环境；另一方面通过实施短、中、长期相结合的综合激励机制，形成了极具竞争力的激励体系，把医生群体推进到从员工到股东的新时代，造就了爱尔不同年龄梯队的优秀人才。

6、公司未来还有多大的扩张空间？

答：人口在哪里，眼科需求就在哪里。公司会根据具体市场规模上区别设置业态，因城施策地逐步布局眼科医疗机构。

首先，随着“1+8+N”战略的持续推进，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。

其次，公司将继续扩大医疗网络布局。在国内，公司医疗网络已经覆盖了大多数省会级城市、地级市，但还有大量县级市以及同城下沉空间。

再者，目前公司做得好的地级市医院如东莞爱尔、沪滨爱尔等有超过 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，有很大的发展空间。未来爱尔的医疗网络将会布局到中国的城乡县域，通过区域龙头医院带动区域内医疗机构；通过眼视光诊所布局下沉市场，让当地的老百姓都能享受到高质量的可及的眼科医疗服务。

爱尔始终专注眼科行业，潜下心来，心无旁骛，把医院把技术水平提高，服务水平提高，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作出贡献。 |
| 日期 | 2023 年 11 月 15 日 |
| | |