

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：2023-009

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	GIC：陈浩然；平安证券：李颖睿、叶寅、韩盟盟；博时基金：高翼凡；富荣基金：杨皓童；国信证券：吴凡宇；西藏隆源投资：钟皓；第一创业证券：郭强；德邦证券：张绍辉；奥博资本：袁嘉玮。
时间	2023年11月30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、近期市场行情较为低迷，公司如何提振市值？</p> <p>答：格雷厄姆说过：股市，短期是投票器，长期是称重机。短期公司股价可能偏离，但长期市值一定是随着价值中枢移动的。企业的基本面就是公司市值的价值中枢，短期如果偏离，时间的力量终究会让钟摆复位。</p> <p>公司经营稳健，无论顺境逆境，收入、净利润常年保持健康增长。实际上，公司发展追求“慢即是快”，在精益求精做好医疗服务的同时推行医、教、研、产、投一体化发展，苦练内力、稳固根基、厚积薄发，公司健康而稳健的发展不是空中楼阁，而是水到渠成后的自然结果。随着业绩长期稳定健康增长，公司基本面也将在市值上得到体现。</p> <p>此外，近两年来，公司多名高管增持、两次实施回购、控股</p>

股东做出不减持承诺等，大股东、管理层、上市公司齐心协力打出“组合拳”，用真金白银和实际行动彰显公司信心、提振市场信心，维护广大投资者利益，保障资本市场稳定发展。

2、公司怎么看待同行上市后的竞争形势？

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。

3、请问公司未来对海外有何战略规划？

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，不作粗放式扩张。

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。近期，公司发布公告，为进一步推进实施国际化战略，更好地拓展公司海外业务，持续深化全球医教研平台，根据发展需要，聘任张咏梅女士为公司副总经理。

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。

4、公司未来会加快并购的脚步吗？

答：公司并购的方针是稳扎稳打，不会有太多的变化。收购医院是综合考虑的，既要考虑到医院的潜力、价格等战术因素，又要考虑布局、时机等战略因素。

2014年起探索实施的产业并购基金模式让公司取得了显著的先发优势，储备了大量优质项目，但本质上是策略性的、阶段性的、过渡性的。现在上市公司体量越来越大，资金实力逐步增强，承载能力持续提高，上市公司自建的医院逐步增多，“轻舟已过万重山”。

5、公司认为国内老花手术前景如何？

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。

6、请问长沙爱尔搬迁新址后情况如何？

答：长沙爱尔总院自 2022 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。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。

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 万平米，规划年门诊量 120 万人次，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。

7、公司如何看待 DRG 和 DIP 的推进？

答：不管形势如何变化，大方向一定要把握住：保证医疗质量，加强成本控制。这两点抓好了，任何的变革都是机遇，我们要辩证地看待这些政策的变化。普及 DRG、DIP 的目的是让医保支出更加合理，而公司屈光、视光业务不属于医保范围，不具有相关性。对于 DRG、DIP 的普及：1. 公司关注新政策、适应新政策，已经进行了预判和调整，努力利用新政策实现更大发展，医

保支出越合理，促使医院管理越精细；2. 推行 DRG、DIP，将取消医院的医保限额，解除了发展枷锁，医院可以通过提升医疗质量、服务水平、品牌口碑，吸引更多患者，市场占有率有望持续提高；3. 公司长期提供多元化、人性化、精细化的服务，满足老百姓日益增长的多层次需求。

8、干眼症业务的发展情况如何？

答：公司干眼症业务稳步发展，民众接受度和治疗效果都不错。目前我国干眼患者超过 3 亿人，平均每 5 人中就有 1 人患干眼。伴随“读屏”时代到来，以及不良的用眼环境与行为习惯，干眼发病率逐年上升并呈现年轻化趋势。此前，爱尔眼科干眼诊疗门诊暨夜班媒体人干眼关爱计划在北京发布。该门诊旨在通过爱尔“七步诊疗法”、国际同步的诊疗技术和干眼慢病防控体系，为患者提供个性化的干眼诊疗方案和全生命周期的眼健康服务。

9、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

	<p>的眼科医疗服务。</p> <p>爱尔始终专注眼科行业，潜心下来，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。</p>
日期	2023 年 11 月 30 日