

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：2025-001

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	招商证券、广发基金、Janchor、鹏扬基金、中欧瑞博
时间	2025 年 3 月 24 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	一、公司近期经营情况如何？ 答：近期公司经营正常。在去年极具挑战性的外部环境之下，公司聚焦核心业务，狠练内功，夯实基础，全面、持续推动高质量发展。今年以来，眼科行业显现积极信号，屈光业务呈现量价齐升局面，爱尔品牌影响力日益提高，整体情况稳中向好，各项战略目标稳步推进，公司经营情况将在定期报告中披露，敬请关注。 医疗行业需求有其刚性属性，随着国家各项稳增长政策落地，经济逐步回暖，国内需求不断提振，眼科行业需求将随之上升。 无论外部环境如何变化，公司坚定推进高质量发展，蓄势、发力、改革、创新，未来公司核心竞争力也将进一步体现。

二、公司在人工智能方面有何应用和赋能？

答：医疗领域人工智能应用场景十分广泛，并随着实践完善而加快融合发展，从长远看，这不仅是一场工具的革命，而是革命的工具。公司贯彻“创新驱动 科技爱尔”的总体战略，加快探索注重实效，不务虚声扎实推进，利用人工智能全面助推提升医疗能力、诊疗效率、服务质量、科教研水平、管理体系等。公司相关布局均服务于主营业务，部分应用和赋能案例包括：

1、AierGPT：

公司于 2024 年第 19 界世界近视眼大会上发布了 AierGPT 眼科垂直大模型，目前该大模型已完成本地部署满血版 DeepSeek，增强了整体对话和推理能力。AierGPT 眼科垂直大模型专注于眼科领域，涵盖视光、屈光、白内障和眼底等多个下游任务，提供培训、导诊、辅诊和科普服务。该模型使用爱尔眼科自有数据库、眼科书籍材料以及通过和开源医疗问答数据集进行知识增强，旨在提升眼科相关问题的解答能力与服务质量，助推集团眼科服务模式数字化与医院智能化的实现。

2、爱科（Eyecho）：

爱尔眼科数字人“爱科（Eyecho）”接入了 DeepSeek R1 推理模型，并搭载了自主研发的眼科领域大模型 AierGPT，系统不仅优化提升了并发处理速度，还将联动公司遍布全球的各医疗服务机构，广泛运用于院前、院中、院后的各临床服务场景，进一步推动眼科服务的智能化与精准化。

未来，公司将紧跟技术发展前沿、积极加强内外协作，继续探索并落地人工智能赋能场景，切实提高医疗、服务、科研、教学、管理、经营等水平。

三、公司近期屈光手术客单价变化情况如何？

答：今年以来，得益于信心趋稳和品牌提升，以及术式迭代升级，公司屈光业务呈现量价齐升局面，整体情况稳中向好。

	公司屈光技术始终保持国际同步、国内领先，同时坚持“适合的才是最好的”基本理念，术式种类日益丰富齐全，为患者提供个性化的医疗服务。 2024 年，公司陆续推出全光塑、全飞秒 4.0 等升级术式，目前新术式按计划推广，接受程度得到验证，屈光手术平均客单价稳步提升。 今年，公司已推出全飞秒 Pro，并有望推出 ICL V5 晶体等，进一步满足多层次、多元化的需求。 与发达国家或地区相比，屈光手术目前在中国市场的渗透率很低。屈光业务的发展，永远要把医疗质量放在第一位，高水平技术、个性化服务、人性化理念以及持续的眼健康科普是健康发展的保证。 四、公司的海外并购计划如何？ 答：从始至终，公司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。公司对于任何一项收购，都经过了全面尽调，在医疗质量、财务指标、管理团队等各项指标中优中选优，确保未来能够融为一体，形成良好的协同效应。 目前，公司海外业务收入占比为 10%-15%，未来有望进一步突破。一方面，公司现有海外机构保持健康增长；另一方面，公司也将利用现有海外平台在其所在地进行并购扩张，完善医疗网络，如 2024 年欧洲子公司收购英国 Optimax。此外，公司将会把握时机，进军其他地区。 迄今为止，公司已积累了近十年的国际化管理经验，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、双向赋能、内外联动。
--	--

	五、公司对今年有何预期？ 答：2024 年是充满挑战的一年，经济环境复杂严峻，国际局势风云莫测，国内经济下行压力加大、消费增长乏力。但公司上下凝心聚力、变革争先、多措并举，保持了发展的总体稳定。在医疗、产业、国际业务拓展、人才队伍建设、数字化转型、学术科研等方面皆取得较好发展成绩。 2025，公司具备较多有利条件。一是省会-地市-县域各级医院/诊所不同业态的医疗服务网络已趋成熟，品牌影响力、医疗技术和服务能力不断提升；二是以患者为中心的全生命周期眼健康解决方案逐渐成熟；三是青少年近视防控需求、人口老龄化需求，各类屈光不正、干眼、白内障、糖尿病眼病等患者需求不断扩大；四是国家经济政策调整利好民营经济，并将“大力提振消费、提高投资效益，全方位扩大国内需求”作为 2025 年的首要重点任务；五是纵观行业竞争格局，公司总体处于领跑地位。 办法总比困难多，增量总比存量多。我们有品牌、有技术、有人才、既有危机感、更有进取心，高质量满足大众需求，全方位履行社会责任。今年的创新举措会逐步显现成效，所有的变革与创新都是为了巩固提升存量市场，率先进入增量市场，持续扩大总量市场，让新技术、新服务满足更多患者的新期待、新需求。
日期	2025 年 3 月 24 日