

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：2025-002

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	易方达基金：杨桢霄、王俊杰、朱明新； 景顺长城基金：刘彦春、周寒颖、王玉、邓敬东、张欢、谢燕萍； 兴业证券：黄翰漾； 国海证券：李明、蒲美鑫、王宇飞。
时间	2025 年 6 月 10 日 - 6 月 11 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：陈邦 董事会办公室工作人员
投资者关系 活动主要内容介绍	一、过去的一两年，眼科行业出现了屈光手术“价格战”现象，目前情况如何？ 答：从 2024 年 3 季度开始，得益于品牌口碑以及术式迭代升级，公司屈光手术客单价持续企稳回升。公司屈光技术始终保持国际同步、国内领先，同时坚持倡导“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、精准化的医疗服务。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，接受程度得到广泛验证，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。 屈光手术的本质是医疗服务，患者的长期安全性始终摆在第

	一位，医疗质量和服务水平是医院的立身之本。医院要想长久发展、高质量发展，一定要打造基于医疗技术、人才实力的品牌 and 信任度，医疗服务必须合理定价。 无序的“价格战”是歧路，不符合医疗行业的基本规律，不利于行业可持续发展，必将损害患者权益。“卷价格”没有安全，更没有未来。实践证明，技术强、服务优、口碑好、定价合理的医院，比“无序低价”的医院更受患者信任。近一两年，行业呈现逐步出清，需求将进一步向实力雄厚、患者信赖的医院集中。 二、近几年出生人口下降，是否会限制未来眼科行业的整体发展？公司的发展前景如何？ 答：1、近年来，中国人口出生率出现下滑，但中国人口基数巨大，且眼科诊疗渗透率很低，人们对高质量视觉健康的追求不会改变，眼科医疗行业在量和质两方面都有很大发展空间。同时，国家正在采取相关措施以扭转人口下滑趋势。 2、公司市占率还有可观成长空间。随着公司诊疗能力、服务质量、技术迭代、人才储备等持续进步带动口碑提升，市占率将稳步提高。大型医院要提高地域覆盖率，体现技术高度；基层医院要提高本地渗透率，加强服务深度。 3、随着人口老龄化加剧，年龄相关性眼病需求持续增长，对相应诊疗项目起到了很强的带动作用。尤其是老花治疗，在国内普及率极低，与之对比，欧洲子公司的老花治疗业务发展良好。根据发达国家的经验，国内的老花治疗业务未来的需求空间也非常大，有望成为新的增长点。随着教育程度高、支付能力强的60后、70后普遍受到老花困扰，老花治疗有望逐步成势。 4、公司积极拓展海外市场，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。未来公司海外收入占比有望进一步提升，成为增长驱动之一。 无论环境如何变化，公司始终专注于高水平医疗、高品质服
--	--

	务、高密度覆盖、高质量发展，把医院做好，把基础打牢，稳扎稳打，提高竞争力，未来的长期稳定健康成长将会水到渠成。 三、请介绍一下公司老花治疗业务未来的发展前景。 答：老花手术在国内普及率极低，发展还处于早期阶段，市场空间非常宽广。中国目前大多数中老年人对老花（老视）的认识程度不高，甚至他们所使用的老花镜都未经过正规科学验配。 与之对应的是，公司的欧洲子公司老花手术业务发展良好，收入贡献较为显著，当地人群对老花手术的接受度较高。根据发达国家的经验，未来国内老花治疗业务的需求空间也非常大。 老花治疗有多种手段，包括医学验光配镜、手术治疗等等。随着技术发展，未来也将出现更多效果更好、更多样化的治疗方式。 为此，我们将与行业进一步加强眼健康教育引导，让人们了解老花治疗的多种方式及其术后效果，包括解决未来白内障问题等；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，老花治疗市场未来有望出现较大的增长，成为公司新的增长点，“势成则事成”。 四、如何展望公司未来海外业务的发展？ 答：目前，公司在欧洲、东南亚部分国家和美国已有布局，公司的海外医疗网络布局仍有很大发展空间。 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。 2024 年，公司海外业务收入占比约为 12.5%，较上一年提升 1%左右，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。 自 2015 年首次“出海”以来，公司积累了多年的海外收购和运营经验，树立了广阔的全球化视野，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、如何展望人工智能对公司的赋能？ 答：医疗服务是人工智能最好的载体之一。自 2023 年始，公司即组建了由集团领导挂帅的人工智能团队，利用公司巨量眼科诊疗数据优势，深入研究人工智能对公司全方位赋能；同时积极与中科院计算技术研究所等国内顶尖研究团队合作，探索构建“爱尔 AI 眼科医院”，积极布局 AI 在眼科医疗服务中的应用，进一步提升医院服务的智能化水平。 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已推出的眼科垂直大模型 AierGPT、爱尔眼科数字人“爱科(Eyecho)”等。 爱尔的目标是打造全球化的 AI 眼科医院，通过可量化的指标提升，逐步实现。公司基于现有的海量眼病数据库布局人工智能模型，未来通过人工智能的发展，让优质医疗资源突破地域限制，切实强化旗舰医院的技术领先、提高基层医院的诊疗水平。 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、经营水平。

六、公司未来净利润增速是否会高于收入增速？

答：净利润增速高于收入增速，代表净利润率持续提升。净利润率的提升，是公司医疗机构全方位进步后的自然结果，包括品牌口碑、医疗技术、服务水平、管理体系、业务结构、对上游议价能力等。

随着诊疗量不断增长，公司盈利能力保持稳步提高，举例来说：

1、管理体系不断优化

管理体系优化是一项长期持续、动态调整的工作。面对新的形势，公司成立了组织变革小组，对公司的组织结构、人员体系进行优化、重组，利用集团规模优势、管理体系优势、医教研平台优势，通过老带新、强带弱、人员年轻化等，夯实分级连锁体系、进一步提质增效。同时，积极引入人工智能、数字化等新技术，与时俱进地对现有体系进行升级、优化、变革，实现降本增效。

2、非医保类眼科业务占比提升

从全人群角度来看，中国所有眼病患者中，近视眼占比最高、人数最多，而近视眼对应的主要治疗方式为近视手术（屈光手术）和配镜（视光服务）。目前，国内屈光手术和 OK 镜、离焦镜等视光服务渗透率极低，还有很大增长空间。此外，公司近年推出的干眼治疗、老花眼手术等，在国内尚处于起步阶段，发展空间极大，势头良好。

3、规模效应进一步释放

对于眼科医院来说，初期投入过后，固定成本变化较小，随着门诊量、手术量爬坡，规模效应会不断增强。虽然公司已是全球规模最大的连锁眼科医院集团，但公司境内大多数医疗机构比

	较年轻，成长空间还很大，同时成熟医院也还在不断增长。随着公司医院成长，规模效应进一步增强，公司毛利率、净利率也会随之提高。 4、品牌持续提升，销售费用率尚有下降空间 公司旗下成熟医院销售费用率显著低于新医院。原因是成熟医院经过持续多年提供高质量医疗服务，在当地积累了良好口碑和影响力；同时成熟医院收入规模较大，因此销售费用与收入比值较低。随着公司体内医院逐步成熟，销售费用率也将逐渐降低。当然，从整体上看，公司近年销售费用率处于缓慢降低、螺旋下降趋势，原因是：一方面体内医院逐步成熟；另一方面公司还在不断开设新医疗机构。随着销售费用率的下降，将对公司净利率带来正面帮助。
日期	2025 年 6 月 10 日 - 6 月 11 日