

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：2025-003

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	中信建投：徐嘉琪；交银施罗德：陈俊华；华安基金：杨磊；长盛基金：黄施齐；宝盈基金：杨明隽；工银理财：陈楠；星石投资：吴宇航；巨杉资产：何川；兆顺基金：张琦佳；长江自营：高辰星；广州高新区科技控股集团：潘锦悦、喻兆峰
时间	2025年6月20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、屈光新技术推广进展如何？接受度怎样？</p> <p>答：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。</p> <p>2024年，公司陆续推出全光塑、全飞秒4.0等升级术式。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。</p> <p>目前新术式按计划推广，患者接受程度得到广泛验证，平均客单价稳步提升。</p> <p>此外，老花手术也属于特殊的屈光手术，目前在国内普及率极低，发展还处于早期阶段。公司的欧洲子公司老花手术业务发</p>

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。

2、公司视光业务的核心竞争力体现在哪些方面？

答：公司的视光业务是从预防、控制到治疗的完整体系，提供基于双眼视功能和医疗属性的近视综合防控体系，是包括“5P近视防控体系”、正确用眼习惯培养等，从预防到控制的全过程管理，始终以多层次服务满足多元化需求。

公司视光业务的核心竞争力在于“医疗属性”。近年来，得益于公司逐渐完善的医教研平台、持续上升的口碑影响力、正确的战略选择、高效的管理体系和强大的执行力，公司视光业务的“医疗属性”稳步加强，核心竞争力进一步显现。

此外，公司稳步推进建设中心城市及省会城市医院、覆盖地级市医院和布局眼科门诊部。眼科门诊都配备了眼科医生，可以做视光和基础眼科诊疗，需要做手术的患者转诊至上级医院。未来逐步完善眼科门诊部网络布局，更好地助推分级诊疗策略。

眼科门诊部业态将会形成区别于普通视光中心的技术优势，通过运用人工智能、云技术和先进设备等，在社区基层进行多点布局，进一步扩大覆盖面，让患者就医更为便利。

3、公司在股东回报方面有哪些考量与安排？

答：为社会创造价值、与投资者分享价值，是上市公司的天职。公司高度重视股东回报，与广大投资者休戚与共，在努力做好经营业绩的同时，先后通过高管增持、股份回购、增加分红等措施展现长期信心。

展望未来，一方面，公司努力做好经营，持续推进高质量发展，同时利用组织变革、AI 赋能等手段降本增效，实现经营、财务指标的不断优化，最终也将反馈到公司的市值表现上；另一

	<p>方面，公司近年分红金额、派息率持续提升。从长期看，随着公司大规模投资期逐步过去、进入新的发展阶段，以及公司经营业绩稳步增长，未来派息率和分红总额都有望逐步提高。</p> <p>4、公司如何看待商誉问题？</p> <p>答：在并购中，项目估值高于可辨认的账面净资产从而产生商誉，是一种正常的财务现象。爱尔眼科并购始终围绕战略和主业，并购前进行严格的尽职调查，并购后进行全面的赋能，总体上保障了项目发展符合预期。公司每年末都会按照相关准则对商誉资产进行谨慎的减值测试，存在减值迹象的计提减值准备。去年以来，各级政府不断发力助推经济发展，同时公司加快技术升级、服务创新，进一步增强对各级医院的支撑力、提升各家医院的竞争力，实现又好又快的发展，达到各项预期目标。</p>
日期	2025 年 6 月 20 日