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：2026-009

| | |
|---|---|
| 投资者关系活动类别 | √特定对象调研　　□分析师会议<br>□媒体采访　　□业绩说明会<br>□新闻发布会　　□路演活动<br>□现场参观<br>□其他　（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 华福证券 贺鑫；融通基金 刘安坤、李文海；广发自营 王少喆；圆合资本 陈家华 |
| 时间 | 2026 年 11 月 11 日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董秘：吴士君<br>董事会办公室工作人员 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、今年前三季度盈利下滑，公司自己怎么看？**<br>答：2026 年前三季度，公司实现营业收入 183.44 亿元，同比增长 4.92%；实现归属于上市公司股东的净利润 22.98 亿元，同比下降 26.23%。利润同比下降，主要受到三个因素影响：一是涉税事项影响，约 7.56 亿元；二是商誉减值影响，为配合港股申报更新，三季度末测试后确认减值，某种程度上是把年末的提前进行；三是金融资产公允价值变动带来的影响。<br>实际上，剔除上述偶发性因素影响，前三季度主营业务盈利仍实现增长，体现出公司核心业务的经营韧性和品牌厚度。随着外部环境的变化，公司逐步适应了行业发展的新常态，从高速度切换到高质量发展，经营效率持续提升，内涵建设持续优化，长期发展具备良好的内生动力和增长潜力。行业调整期也是动能积 |

| | |
|---|---|
| | 蓄期，经过几年的“减脂肪、增肌肉”，未来更能打了。<br><br>**2、公司最新的屈光业务发展情况如何？**<br>答：2026 年第三季度，公司屈光业务在新技术驱动下持续向高水平发展，ICL V5、全飞秒 Pro、全光塑等先进术式占比持续提升，收入环比增幅显著，业务结构明显优化。这显示了医疗服务需求的特殊性：人们把医疗效果放在第一位，而不是简单地追求“性价比”。所以，医疗行业的竞争绝不能跑偏。<br>未来，公司将继续以提升医疗质量、服务能力和品牌口碑为基础，持续推进新技术推广应用、创新健康教育模式、深化患者服务体系、加快老视矫正手术 MDT 门诊建设与覆盖，并积极扩大新业态布局，不断丰富业务增长点，进一步拓宽屈光业务的发展空间。<br><br>**3、公司未来境外机构持续增加，如何做好管理？**<br>答：海内外管理模式有很大不同，但核心目标一致，那就是高质量发展、可持续发展、品牌化发展，努力成为当地民众的首选。公司为境外机构的经营管理设计了“总部中台赋能，海外管理一线”的双轨机制。<br>国内总部设立国际业务中台作为赋能中心，涵盖投资并购、财务管理、法务合规、IT 数字化、医疗质控、品牌市场、综合管理及人才 HR 八大职能，负责向海外输出标准、体系与资源，并对海外业务进行督导、审计与培训。<br>在具体管理机制上，公司形成一套贯通战略、预算、考核、治理、赋能、协同与风控的闭环管理逻辑，并在战略发展、预算管理、绩效考核、公司治理、业务赋能、行业知识共享以及风险管理上等七个维度上全面支持，既保证集团战略有效落地、重大风险可控，又充分保留属地的本地化经营活力。 |

| | |
|---|---|
| | **4、公司收购的巴西眼科连锁机构，前景如何？**<br>答：公司收购的巴西眼科医疗服务集团经营正常，经营性业务具备较好的盈利基础，此前亏损主要由于大额财务费用造成。本次增资款主要用于偿还银行贷款，随着财务费用显著下降，有望逐步实现扭亏为盈。<br>从市场空间来看，巴西拥有约 2.13 亿人口，是全球第四大白内障市场，眼科医疗服务需求旺盛。同时，巴西医疗支付结构多元，商业保险，国家医保（SUS）及自费支付等多种支付方式并存，为眼科医疗服务机构提供了多元化的市场发展空间，也为具备整合能力的机构提供了广阔的成长路径。<br>未来，公司将充分发挥管理、技术、运营及规模优势，持续为其赋能，重点包括：优化业务结构，拓展新业务及新的增长点；推进供应链整合、人员及组织架构优化，提升集团化管理和运营效率；推进品牌整合与重新定位，明确市场分层，形成统一清晰的品牌体系，并加强市场推广，提升品牌知名度和影响力；推动旗下医疗机构统一管理和资源协同，提升整体议价能力；加强医生培训和医疗技术交流，提升医疗服务能力；推进财务管理体系及信息化系统整合，进一步提升精细化管理水平。<br>随着上述赋能举措逐步落地，其业务规模、运营效率及盈利能力有望进一步提升，带动收入增长以及毛利率、净利率等经营指标持续改善，进一步释放巴西业务的长期发展潜力。 |
| 日期 | 2026 年 11 月 11 日 |