

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：2023-010

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	工银瑞信：高翀、修世宇、王斯佳、单治睿、丛红、王思蒙、赵雪莎、欧阳芸、王秋雅、孙骄；工银理财：罗浩、李鹰鹏、曹森、王沁宇；湖南工行投行部：雷雨林；招商理财：肖昕昕；兴银理财：金杰；中汇人寿：李菁；中国出口信用保险：高楠、王浩；平安理财：陈芳、蔡紫鹏；青银理财：付晨晨；华为技术有限公司：胡映卓；国信证券：于剑；光大理财：黄超；广银理财：薛健；中石油养老资产管理公司：刘雅伟；江苏银行同业部：黄臻；农银理财：韩佳旭；
时间	2023年12月08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	1、公司目前已经是全球体量最大的眼科医院集团，未来增长前景如何？ 答：公司目前总体量虽为全球最大，但离天花板尚远，无论是境内还是境外，都有广阔的增长空间。 境内而言，公司现有医院或中心还有很长的路要走。目前公司单体收入最高的医院，如武汉爱尔、长沙爱尔、成都爱尔、辽宁爱尔等，与北京同仁医院、广州中山大学中山眼科中心、上海复旦大学附属眼耳鼻喉科医院等中国最顶尖公立眼科医院相比，

还有极大增长空间。当然这几家公立医院都有七、八十年甚至上百年的历史，我们希望能用更灵活的机制、更短的时间达到他们的水平。我们的地级市医院，有的收入已经超过或接近2亿，但与其覆盖的人口相比，也还有很大成长空间；另一方面，爱尔品牌下（上市公司+并购基金）整体院龄结构较为年轻，开业小于等于五年的医疗机构约占3/4，这部分医疗机构医疗标准很高，但从收入角度看，相当于是幼儿园和小学生。同时，公司将继续完善各省区区域内的纵向分级连锁网络体系，加快省会城市一城多院、眼视光门诊部（诊所）横向同城分级诊疗网络建设，多个省区逐步形成“横向成片、纵向成网”的布局。

境外而言，目前公司已布局欧洲、东南亚、美国、中国香港。一方面，境外眼科医疗行业高度分散，虽然公司境外机构在当地已有较强影响力，如欧洲分支机构巴伐利亚眼科已是欧洲最大规模眼科连锁机构，但其市占率并不高，即便在其发源地西班牙，市场份额也仅占不到20%，提升空间较大；另一方面，公司将夯实现有医院布局，同时把握时机，进军海外其他地区，加大海外布局。

此外，对于行业而言，眼科各亚专科渗透率都处于极低水平，未来随着技术进步、人民眼健康意识提升、经济发展等，渗透率将不断提高，市场空间将不断扩大，公司也会从中受益。

“做大”是公司增长的自然结果，“做强”才是公司的核心追求。只有“做强”，“大”才可以持续，才有质量。

2、爱尔眼科是怎样保障人才供给的

答：人才战略自始至终都是公司的“头号战略”。有人才，就有未来，就有底气。公司自创立之初就坚持人才立院，创始人就是“首席人才官”，从亲力亲为引进人才，到鼎力支持建设人才体系，再到把育才重才的理念灌输到每家医院。

高度重视，长期投入，人才辈出，与爱尔眼科对自身的定位密切相关：高水平医疗、高品质服务、高密度覆盖、高质量发展。

医疗人才和管理人才，是连锁医院腾飞的双翼。二十多年来，在培养人才、激励人才、汇聚人才、提升人才等方面，爱尔眼科积累了一些成功经验，建立了一套综合体系，适应中国医疗特点，具备爱尔眼科特色。

公司致力于建立持续的人才造血机制和系统的人才培养体系，不仅要有物质上的支持，更需要为人才提供良好的成长空间和明确的职业成长方向。一方面通过打造临床、教学、科研的一体化平台，形成了聚拢顶尖人才、培养优秀梯队的生态环境；另一方面通过实施短、中、长期相结合的综合激励机制，形成了极具竞争力的激励体系，把越来越多的核心骨干推进到从员工到股东的新时代，造就了爱尔不同年龄梯队的优秀人才。

3、未来 3-5 年，公司增长主要靠内生增长还是外延并购？医院被公司并购后，整体表现如何？

答：公司增长一直以来都是内生为主，双轮驱动。

如果阅读公司历年年报，可清晰发现，公司每家医院都是由小而大。实际上，公司较为持续的并购是从 2015 年开始的，在此之前，公司通过持续内生增长，建立起了较为完善的人才培养体系、医疗质量控制体系、患者科普教育体系、风险控制管理体系等，不仅总体上保证了各家医院的内生增长，同时也是外延并购的底气所在。换句话说，如果没有内生增长的能力，外延并购就毫无意义；如果没有内生增长的赋能体系，外延并购反而非常危险。

并购基金中储备了很多优质项目，公司往往会在项目扭亏为盈时期将其收购并表，此时医疗机构综合实力快速增长、发展势头良好、未来确定性高，且收购价格较低，时机合适。正因为被收购的医疗机构处于盈亏平衡点附近，因此其当年贡献的收入较低，有的利润贡献甚至为 0 或负；更重要的是，这些医疗机构并入爱尔眼科上市公司体系后，往往能够健康成长，未来成为拉动公司内生增长的主力军之一。

	<p>以 2017 年定增收购的 9 家医院为例，在并入上市公司体系后，即便经过 2020-2022 年的困难时期，其整体净利润复合年化增速依然接近 25%，充分体现了公司对医疗机构的整合经营能力。</p> <p>4、公司对于医疗反腐有什么看法？</p> <p>答：医疗反腐是国家方针。爱尔作为一家负责任的公司，希望医疗行业阳光健康地茁壮成长，人民能够享受到高质量的眼健康服务。同时，我们也认为，医生作为高技术、高压、高责任群体，应当得到有尊严的阳光收入。</p> <p>集团通过集中采购制度，从根本上防范了医疗腐败的发生。同时，公司通过优秀的企业文化教育，完善的内部监察机制和合理的短中长期激励措施等，让员工专注于眼健康事业的发展。值此“12.9 国际反腐败日”，公司出品了爱尔眼科廉洁公益宣传片《镜》，欢迎各位投资者观看，协助公司进行监督。百年爱尔，行则将至；廉洁爱尔，你我同行。</p> <p>5、公司在眼健康科普教育方面有什么举措？</p> <p>答：公司始终对此十分重视。大量患者，尤其是基层患者和老年患者，治疗不及时，主因是眼健康意识不足，重视程度不够，往往小病拖成大病才来就诊，对此我们十分痛心。</p> <p>因此，公司在眼健康科普方面持续投入，一些大专家积极参与，进行大量的公益宣传、诊疗，并借助公益基金的力量加大科普教育覆盖面，同时设立眼健康科普馆，走进校园，从孩子开始，让更多人意识到眼健康的重要性。此外，随着人们上网比例不断提高，公司也更加注重眼科医疗的数字化科普，今年公司与湖南卫视等合作制作《眼睛的故事》眼健康纪录片，希望通过该片让更多人更加重视眼健康。</p>
日期	2023 年 12 月 08 日