

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：2024-003

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	中金公司：张一弛、李千翊；天风证券：李慧瑶、张雪；中信证券：徐嘉琪；招商证券：梁广楷、方秋实；华泰证券：高鹏、杨昌源；东北证券：刘宇腾、刘梦杨；建投医药：华冉；国联证券：郑薇；华创医药：黄致君、王宏雨；中泰证券：孙宇瑶、祝嘉琦；民生证券：王班；盘京投资：曹姗姗；淡马锡：秦意；易方达：余欣鑫；中欧基金：栾楚文；汇添富基金：谢杰；富国基金：彭维熙；工银瑞信基金：王斯佳；银华基金：秦锋；交银施罗德：朱亦宁；民生加银基金：郝梦娇；鹏华基金：罗杰夫；永赢基金：张蕊；Fidelity：翟端亭；GL Capital：王妍；HJ Partners：Justin Jin、钱程；HSZ Group：Selena Suen；point27：吴雪璐；Value Partners：冯雪云；创金合信基金：皮劲松；东方马拉松：温浩；东吴证券：冉胜男；敦和投资：林天成；清和泉资本：钟颖；方正证券：窦慧敏；平安基金：区少萍；圆信永丰基金：许睿；固禾资产：纪双陆；光大医药：黎一江、吴佳青；路博迈基金：张翔宇；国金证券：王奔奔、张彭汝；国盛证券：张玉；国泰证券：王宗凯；海通证券：周航；泓澄投资：胡昕晔；华宝基金：魏扬帆；华能贵诚信托：辛亮；华能信托投资：杨成；华夏基金：陈悦；汇升投资：孙章康；建信基金：张剑姝；建信养老：李平祝、谭翔宇；景林投资：徐平；开源证券：阮帅；瞰

	道资产：王瑶；康曼德资本：耿浩；平安证券资管：杨祺；前海开源基金：王思岳；人保养老：毛雅婷；人保资产：田垒；润洲投资：漆琪；幸福人寿：张王越；慎知资管：高岳；苏泊尔集团（投资部）：黄一鸣；泰康资产：孙碳；泰康资管：蒋绍垚；天弘基金：吕俏；湘财基金：张泉；信达澳银基金：张剑滔；信宁投资：王博；星石投资：朱宇希；涌津投资：傅逞强；长盛基金：黄施齐；中睿合银：杨坤山；中信资管：倪秉泽；朱雀基金：徐睿潇；平安养老：周光延；易正朗投资：贺建忠；江南基金：李展发；诚通基金：庞雨东；天宇投资：刘志刚；中航信托：谢天；睿郡资产：吴雨潇；太平洋资产：李鸣；太朴生科私募：雷芸；湖南聚力财富：李思德；硕腾基金：施嘉锐。
时间	2024年01月24日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：陈邦 屈光手术事业部总监：蒋周 视光及小儿眼科事业部总监：蓝卫忠 健教中心总监：伍晋弘 白内障青光眼事业部副总监：郑羽 董事会秘书：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、请董事长介绍一下公司战略规划进展总体情况</p> <p>答：最近刚刚结束为期三天的集团经营年会，年会上提醒所有爱尔人永远不能丢掉创业的激情和奋斗的精神，尤其是在当前较为复杂的环境下，更要不忘初心、砥砺前行。公司经受住了考验，经营情况健康。不管外部环境如何，我们都要努力做得更好，保证爱尔这条大船平稳前行，顺风时开得快一点，风高浪急时开得稳一点。</p> <p>在当前环境下，我们要把握机会、勤练内功，通过打造“1+8+N”模式，利用世界级、国家级眼科医学中心和先进技术，</p>

带动人才梯队建设和爱尔品牌提升，逐步成长为世界顶尖的连锁眼科医院集团。

同时，公司也在持续探索新的模式和业态，比如眼科门诊部模式、省会医院分院模式和眼视光医院模式等。

眼科门诊部要进一步与普通的视光中心、眼镜店形成本质区隔，进一步加强和凸显“医疗内涵”：门诊部医生要具备上级医院综合科医生的水平；门诊部的功能要进一步“全能化”，包括青少年近视防控和验光配镜、一般眼疾诊断和治疗、社区健康筛查和健康教育、术后康复以及向上级医院转诊等；上级医院也会设一名副院长专管医院综合科和门诊部医疗。如此一来，眼科门诊部业态将会形成独特于普通视光中心的核心竞争力。目前我们比较成熟的门诊部年收入已约千万，未来三年大力建设门诊部的规划，空间很大。

公司成立了数字眼科研究所，未来可以通过人工智能、云技术和先进设备等，在社区基层进行轻量化布局，进一步扩大患者接触面，让患者看病更加方便。

公司总部大楼建立了全球最大的眼科培训中心，未来公司将大量培养全眼科医生，一方面提高疾病诊疗效率提升，另一方面也有利于人才产出效率提高。

随着新模式逐步成熟，爱尔的护城河越来越宽，医疗网络优势越来越明显，竞争力也会再上一层楼。

爱尔还处于发展的初级阶段，要做“百年爱尔”，现在才20岁出头。

海外方面，公司以国内为主体，海内外共同发展。经过7年的海外运营，我们已经积累了丰富的经验，摸索出了合适的发展模式。海外市场空间很大，而且不少地区集中度很低，存在大量机会。当然，海外市场情况也更加复杂，并非仅有资金就能解决，无论是政治、经济、文化还是风俗习惯，都需要公司因地制宜地一步步探索。从始至终，爱尔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。

国内方面，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，与几家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。公司的地级市医院，有的收入已经超过或接近 2 亿；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，相当于是幼儿园或小学生。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，多个省区逐步完善“横向成片、纵向成网”的布局。

国内各个大区内部都设置了本区域的同行对标，良性竞争、共同发展。各医院团结一心、不急不躁，步步为营，潜心修炼，都要成为当地第一阵营。

这几年，公司积极推进机构变革，更加注重年轻人培养，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。

作为上市医疗机构，公司需要健康增长，同时也非常注重贫困患者。爱尔的使命“使所有人，无论贫穷富裕，都享有眼健康的权利”，不是一句空话。举个例子，长沙爱尔眼科医院的 9 楼是国际医疗中心，满足高端医疗需求，12 楼是公益病房，为贫困患者准备。这就是爱尔的“交叉补贴”模式，用真金白银做慈

善捐赠，实实在在地医疗扶贫。

关于公司股价，有大环境因素影响，有市场信心因素影响，也有地缘政治等因素影响。但是，爱尔的经营是稳定健康的，拼搏精神是越来越强的。爱尔只会走正道、磨内功，积跬步、至千里，这是医疗服务行业唯一的“捷径”。经过多年发展，公司已经积累了极大的先发优势，只要步步为营，一定蒸蒸日上，感谢各位投资者的支持！

2、公司 2023 年屈光业务发展情况和 2024 年的展望

答：2023 年，公司国内屈光业务继续增长。值得一提的是，与行业平均水平相比，公司屈光业务新设备投入增幅更小，但手术量增幅更高；同时，屈光设备和医生效率显著高于行业平均水平，整体市场占有率进一步提升。爱尔品牌医院屈光业务约有一半能做到当地第一，体现出公司品牌口碑和经营效率的持续增强。

从术式结构来看，高端 ICL、微创全飞秒、精雕手术占比提升，业务结构不断优化；从患者画像来看，患者结构不断优化，“非刚需”占比上升，升级趋势没变。

2023 年，公司夯实了医疗内涵建设。医疗的本质是安全、是质量，而不是价格，这不是快消品。公司持续在医疗质量上发力、在医生培训上发力、在临床研究上发力、在提升患者体验上发力、在新技术推动上发力，这是公司未来持续高质量发展的源泉。去年，公司屈光手术医疗质量进一步改善，各项主要屈光术式术后一个月视力质量继续提升；手术医生数量增长加快，手术技能结构优化明显。

屈光手术价格方面，2023 年，公司屈光业务整体客单价保持稳定。医院要想长久发展、高质量发展，一定要打造基于医疗技术、人才实力的品牌和信任度，医疗产品服务也应经过全方位综合考量后合理定价。如果仅仅以常规性的降价来换取流量，牺

牲的是未来发展的后劲，得不偿失，也很可能无法如愿换来流量。价格战永远不是医院长期获胜的手段。公司坚持做好自己，以医疗质量和品牌口碑吸引患者；而在客单价保持稳定的情况下，市场占有率、经营效率双双提升，也证明了公司战略的正确性。

公司对屈光业务充满信心。一方面，对比韩国、欧美发达国家等，屈光手术在中国渗透率极低，发展空间很大；另一方面，公司将继续聚焦医疗内涵，提升手术品质，加强眼健康教育，吸引更多“非刚需”，增长基础更稳定；此外，还将不断推进业态创新，比如技术迭代升级、开拓老花手术等新兴市场等。以患者体验为中心，提升“知、信、择、荐”经营飞轮效率，通过为患者提供个性化的、针对性的全面手术解决方案，满足不同患者的需求。

面对不断变化的环境，公司要做的是持续大胆创新、不断拥抱变化、主动推动变化、实实在在解决问题，这样才能实现可持续发展和高质量发展。

3、公司 2023 年视光业务发展情况和 2024 年的展望

答：2023 年，公司视光业务交出了一份不错的成绩单，业务结构、相关财务指标不断优化，一些重要业务的市场占有率也持续提高。同时，公司视光业务“医疗属性”稳步加强，医疗相关业务，如“视觉训练”等，取得显著增长，核心竞争力进一步显现。这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。

近视防控具有高频特征，贯穿整个青少年阶段。近年来，公司视光业务的“老顾客”越来越多，代表公司品牌得到越来越多的家长孩子认可、“粘度”越来越高；同时慕名而来和被朋友推荐而来的也越来越多，公司服务人群基数越来越大。在此情况下，公司自研信息化系统用以处理海量数据，灵活运用“企业微信”等新模式高效做好患者服务，同时利用海量大数据优势，进一步

提升公司医教研能力和服务水平。

第 19 届世界近视眼大会将在今年召开，爱尔眼科获得了今年的主办权。这体现了公司在全球近视防控领域的地位，公司也将利用此机会，加强与全球顶尖专家的合作交流，提高医疗服务水平，进一步提升品牌口碑和行业影响力。

2024 年，公司视光业务将进一步“强基固本，守正创新”。一方面，加大研发力度、提升医疗能力、优化服务水平、完善医疗网络、巩固人才梯队建设，继续加强“医疗属性”，深化核心竞争力；另一方面，继续开拓较新的产品和服务，拓展公司服务领域和人群，做好近视防控、小儿眼科、视觉训练康复、0-6 岁近视预防以及成人配镜等，通过夯实品牌来树立高度，通过技术和网点布局来增强实力。

4、公司 2023 年白内障业务发展情况和 2024 年的展望

答：2023 年，公司白内障业务呈现较快增长，显著高于行业增速，市场占有率提升。主要原因包括：一、疫情积压需求释放；二、公司医疗技术和服务质量进一步提升，影响力不断扩大，口碑和患者满意度持续提升；三、公司提供不同术式选择，多种晶体品类适配，满足患者多样性需求，帮助患者解决基本问题，同时能满足个性化、定制化手术服务需求。其中第一项为短期因素，而第二、三项为长期因素，将在 2024 年以及更远的未来持续下去。

同时，相关政策持续优化，有利于口碑好、医疗水平高、管理能力强的医疗机构获得更大的发展。

在上述因素作用下，可以预计公司白内障业务将在未来获得健康发展，市场占有率将继续提升。

白内障业务规划方面，公司将基于数字化平台创新医疗服务项目，包括：1、诊断层面，推进建设疑难复杂屈光性白内障会诊中心，高度近视白内障、老花专病特色门诊等；2、治疗层面，

	<p>提高飞秒白内障技术进一步覆盖以及三新技术应用等；3、康复层面，加强术后视功能训练、术后干眼管理等；通过为患者提供全生命周期的服务与管理，强化差异化与区位优势。此外，公司还将推进数字化眼科大数据平台研发及白内障精准筛查、评估和辅助决策一体化的人工智能系统建设。</p> <p>5、如何看待近期白内障晶体国采报量？</p> <p>答：对于近期的国采报量，公司认为，这将有利于公司未来白内障业务取得更大发展。</p> <p>第一，中高端功能性晶体大量进入国采报量名单，有利于产品普及。而公司相关手术技能覆盖面既深又广，各级省会、地级市、县级医院早已提前为中高端产品的普及做好技能储备，如超声乳化手术技能覆盖 100%医院，屈光性白内障手术技能覆盖接近 90%医院等，完全满足国采趋势与患者需求。</p> <p>第二，从技术能力角度来看，由于公司各级医院已实施中高端功能性晶体植入手术多年，在经验积累、技术储备、手术成功例数方面具有明显竞争优势。</p> <p>第三，从市场空间而言，随着中国进入老龄化社会，50 后、60 后、70 后普遍支付能力较强、眼健康意识更强，再加上高发病率，白内障整体需求厚度将进一步扩容。</p> <p>公司将医疗质量和服务水平放在第一位。在市场扩容、中高端产品逐步普及的情况下，公司医院技能覆盖面广、经验技术储备竞争力强，有信心未来取得更大发展。</p>
日期	2024 年 01 月 24 日