

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：2023-001

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	海通证券：梁广楷、陈铭；东方红资管：邹秉昂；嘉实基金：程佳；南方基金：陈卓、蔡强；Allianz Global Investors：蒋磊；奥博资本：星璇、胡昱青；盘京投资：曹姗姗、温旭鸾；金鹰基金：欧阳娟；浙商基金：黄文敏；源峰基金：耿华；Ishana Capital：何天骅；第一北京：吴亦晴；瀚伦投资：任靖
时间	2023年1月17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><b>1、公司近期经营状况如何？对于未来一年的经营怎么看？</b></p> <p>答：2022年末，公司经营不可避免地受到了疫情扩散的影响；但进入2023年后，能观察到显著恢复。</p> <p>自新十条颁布以来，全国各地区在不同时间进入了一个快速传播、大面积感染的局面，对公司医院的诊疗服务形成了较大挑战。所幸，公司医院防护措施相对到位，人员感染有先后，康复有保证。未感染医护人员坚守岗位，阳康人员交替接力，各类医疗服务基本保持正常提供。短期来说对经营肯定有一定影响，但也不必过度担忧，疫情终究只是一个短期冲击，目前正在陆续恢复。</p> <p>长远看，2020年初疫情爆发至今三年，加之手机使用的普及，</p>

各年龄段人们的用眼程度持续上升，眼病防和治的潜在需求都在不断增长。三年来，爱尔眼科前进的脚步从未停下。在自身发展的同时，并购基金医院逐步进入收获期，去年 11 月底收购 26 家，开年之际收购了 14 家。这些医院已经度过了培育期，迈入快速成长期。与此同时，学科建设、科研培训常抓不懈。

有理由相信，各地感染高峰期先后过去，城市慢慢恢复活力，业务的反弹可以预见。具体医院经营恢复情况可能根据不同城市疫情恢复程度有快有慢，但全局是向上的趋势，逐步变好。

爱尔眼科充满信心、士气高昂，将按照既定规划，稳步提升。

## **2、公司在 22 年底和 23 年初共计收购了 40 家医疗机构，如何解读？**

答：近期收购的 40 家医疗机构，均位于地级市及以下区域，这将更好地满足各地眼病患者的需求。同时，这也有利于完善公司的区域市场布局，进一步深化“分级连锁”体系，增强规模效应和品牌效应。

这些年爱尔眼科一直坚持两条腿走路，一是自建医院，二是收购合并。在公司新十年三大战略目标中，明确提出两手抓，一手抓提升医院的技术和服务水平，一手抓医疗网络的连锁布局，让人们在家门口就能享受到高质量的眼科医疗服务，这与国家推动的分级诊疗模式一脉相承。

40 家标的医疗机构已陆续度过培育期，单家盈利额还不高，此时并购价格较低。同时，研究显示，疫情防控全面放开后，眼科有望成为恢复最快的行业之一。所以，董事会果断决策出手收购，有利于抓住发展机遇，在未来竞争中占得先机。

## **3、“1+8+N”战略是如何布局的？**

答：爱尔眼科是连锁医疗集团，医疗网络遍布广大的城乡县域，包括省会医院、地级市医院以及县级医院。目前，公司正在打造

“1+8+N”计划，指的是建设1家世界级眼科医院，即长沙爱尔；建设8家国家级眼科中心，即北京、上海、广州、深圳、武汉、沈阳、成都、重庆；N代表各省会级城市医院，要达到当地一流水平。在每个省会，不管是在老百姓心目中的口碑，还是在业内的影响力，以及对医生的吸引力，公司需要壮大龙头医院。龙头医院建设需要很大的投入，但是能够带动整个省区及周边省区全面发展，提升软实力，如技术高度、品牌形象。未来，头雁医院要具备全国甚至全球影响力，省会医院要做到全省一流，带动整体区域的发展。

创始人捐赠股权成立湘江公益基金，主要用于教学和科研投入，将来不但对内部开放，也会对全社会开放，比如设立眼科的重大奖项，逐步成为国际交流的平台。长沙爱尔未来打造成世界级医院，新医院有4层楼是研究所，是全国最大之一。学术科研反哺临床，医院有更好的发展。建设“1+8”是从集团的战略需要出发，着眼于未来的核心竞争力，实际是为10年、20年发展布局。

#### **4、OK镜集采会影响视光门诊部业务吗？**

答：目前该事项各项细节均待确定。只要是有利于青少年近视防控的事，都是“OK”的。1、中国大陆的OK镜渗透率处于极低水平。若通过集采在一定程度上降低门槛，以价换量，让更多青少年受益，将是一件有社会价值的益事；2、放量后会产生规模经济，逐步出现强者更强的趋势。OK镜验配是具有医疗资质和技术门槛的医疗业务，随着业务放量，规模效益会更加显著；3、爱尔眼科提供的是基于双眼视功能和医疗属性的近视综合防控体系，始终以多层次服务动态满足多元化需求，防控的具体手段包括框架镜、离焦镜、哺光仪、思问、云夹等，OK镜只是其中之一，完全不必闻集采而色变，产品结构会越来越均衡合理；4、公司从来都是未雨绸缪提前布局，近视防控的需求越来越大确信无疑，行业壮大的标志就是让更多人从中受益；5、从近期医保政策变化来看，优

质优价、差别定价。相关部门已经不是唯低价是取，保护创新蕴藏后劲的意图越来越清晰，让医患双方的利益都得到合理维护，只有合理的模式才能可持续。总之，眼科医院的视光业务提供的是近视防控的解决方案，而不是销售某一种产品，医生的技术价值、全程的劳务价值、医院的品牌价值，都会得到应有的体现，这符合国家医改的方向。

#### **5、视光门诊后续战略布局规划？**

答：公司视光门诊部按照既定规划稳步发展中。爱尔视光门诊部不是单独存在的个体，而是爱尔眼科同城分级诊疗体系里的重要一环，在其个体发展的同时，还要做好社区的健康教育、患者引流、术后复诊等。视光门诊的发展在公司的预期计划中，正常稳步推进。

#### **6、随着公司的体量不断增大，服务、流程、诊疗等方面如何去更好的管控？**

答：连锁发展并不是简单地管严管松，而是合理授权、松紧适度、与实俱进，不能僵化，既要发挥总部的引领、支撑、督导作用，也要释放各级分支机构的创造力和活力。

总部职能部门成矩阵式分布，不同职能部门各司其职。同时，不同病种设有提升技术导向的各亚专科学组，以及经营导向的各亚专科事业部。

公司通过对各地医院的强管控来保证每一家爱尔眼科医院的医疗质量、服务质量、合规行为、财务透明度等，达到高标准。随着集团信息化、数字化的持续提升，管制力也在持续增强。

#### **7、如何看待更多同行上市带来的竞争压力？**

答：对于同行的发展，公司乐见其成。从行业上看，非公眼科行业的整体力量将得到提升；从资本市场上看，将壮大非公医疗行业板块。爱尔眼科上市 13 年，作为先行者，深深体会到眼科行业

	<p>的基本发展规律和内核：要牢牢守住医疗伦理，不断扩大医疗体系，汇聚培育更多人才，持续提供高质量服务。</p> <p>未来，或许有更多同行上市，大家进行良性竞争和合作，既有利于壮大整体眼科行业，又能够提升国家整体医疗资源，最终受益的是全国各地的老百姓。</p>
日期	2023年1月17日