

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：2023-003

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	广发证券：方程嫣；方正证券：高瑛桥、朱莉、李沁、楚思思； 淳厚基金：严定安；汇谷投资：陈捷；国寿安保：余罡；金安基金：彭波；圆合资本：陈家华；富荣基金：杨皓童；涌金投资：傅逞强；方正零售业务部：王沛垠；天风证券：李慧瑶；星石投资：朱宇希；万泰华瑞：吴凌云；高鹏私募：龙禹乾、唐月晶、王宇韬
时间	2023年2月7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、请问公司视光门诊部后续会如何布局？</p> <p>公司未来十年的战略目标之一就是要使医疗网络遍布城乡县域，使人们在家门口都能享受到高质量的、可及的眼科医疗服务，助力健康中国战略；公司“一城多院”的服务模式正在逐步完善，横向拓展眼视光中心、社区眼健康服务模式，进一步下沉医疗渠道，扩大核心医院的辐射半径，让患者享有就近、便捷、优质的眼科医疗服务。</p> <p>目前，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</p>

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。任何模式都要通过各点、各城市不断验证才能逐步推行。公司视光门诊的发展在公司的预期计划中，正常稳步推进。

2、请问目前各地门诊的恢复情况如何？

2022年末，公司经营不可避免地受到了疫情扩散的影响；去年12月，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，对公司医院形成了较大挑战。

但疫情终究只是一个短期冲击，进入2023年后，各地感染高峰期先后过去，城市逐渐恢复活力，业务的反弹可以预见。各个医院经营恢复情况可能因为城市不同有快有慢，但整体趋势都是不断变好。具体数据请关注公司4月底发布的2022年年报和2023年一季报。

3、请问公司海外业务发展情况如何？有无新的收购计划？

国际化是公司构建眼健康生态圈发展战略重要的一环。国际化战略也要服务于集团的整体目标，只有能促进公司技术提升、专业互补、人才增强的项目，才有收购的意义。公司国际化战略是本着宁缺毋滥、去粗取精的原则，追求高质量发展，不做粗放式扩张。

欧美等发达国家或地区在医疗技术、管理、服务等方面具有诸多可取、可学、可用之处。爱尔需要有全球视野，利用横跨亚美欧网络布局的优势，加强国内外交流合作，加速临床、科研、人才资源的全球一体化，搭建眼科平台，通过国际化“洋为中用”，推动国内眼科市场发展，加快发展高端服务，形成多层次的医疗供给体系，同时加速提升公司核心竞争力和国际影响力。

爱尔的国际化是追求稳步发展，整合利用国际先进经验，公司重心放在深耕国内市场。

4、公司对于一线城市战略后续有何规划？

打造世界级眼科医学中心、国家及区域眼科医学中心和省域一

流眼科医院，提高中国整体眼科医疗能力，赶超世界先进水平，是公司未来十年三大战略目标之一。公司正在打造的“1+8+N”计划，要建设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、上、广、深、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。但是一个城市的市场特点、竞争环境、行业格局，不能简单以“一线”和“超一线”城市来划分，还是要具体问题具体分析、因城施策。

像北京、上海、广州这些“超一线”城市，市场潜力大，战略上立足于打持久战，打造龙头医院，使其无论是口碑还是业内影响力，都要是一流水平。在这些城市，虽然存在各种竞争，但是市场潜力也是其他城市所无法比拟的。龙头医院的建设和发展需要很大的投入、更长的时间、更深的积淀，如学术论文的发表、重大科研项目、研发投入等，但是能够提升软实力，如技术高度、品牌形象，有利于吸引医生、赋能医生，提升行业口碑，带动整个省区及周边省区全面发展。

至于众多一线城市，总体发展也是很不错的，是公司的中坚力量，在做好本市的“一城多院”布局、眼视光中心的逐步构建的同时，能够带动本省的地级市医院发展，从而带动区域的整体发展。未来十年集团会也加强各个省的“龙头”医院强力赋能，让他们进一步发挥带动作用。

5、医保对公司业务有怎样的影响？

实施DRG、DIP的目的是让医保支出更加合理，而公司屈光、视光业务不属于基本医疗项目，不具有相关性。DRG、DIP的实施对公司既是挑战，但更是一种机遇：1. 在确保医疗质量的同时抓好医院的成本控制，促使医院管理越精细；2. 推行DRG、DIP，将取消医院的医保限额，解除了发展枷锁，医院可以通过提升医疗质量、服务水平、品牌口碑，吸引更多患者，市场占有率有望持续提高；3. 公司长期提供多元化、人性化、精细化的服务，满足老百姓日益增长的多层次需求。

6、请问公司如何看待 OK 镜集采？

目前该事项正在进行中，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、差别定价是趋势。相关部门已经不是唯低价是取，保护创新的意图越来越清晰，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发展。总之，公司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。

7、如何看待与新上市眼科医院的竞争？

行业发展壮大，公司乐见其成。更多眼科医疗机构上市，对整个行业都是好事。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。这个问题要从两个维度来看待：

第一个维度，深入研究，就会发现潜在的眼科医疗服务需求极大，不要低估需求的数量和质量，这是公司近年来布局一城两院三院的基础。随着眼科疾病谱的变化、电子产品依赖程度加深以及人们消费意愿的提高等因素影响，我国老中青年对眼科医疗服务的需求也在同步提升。我国的眼科医疗服务渗透率对比发达国

	<p>家仍处于较低水平。</p> <p>第二个维度，从眼科机构的竞争来看，归根结底还是实力的竞争。资金只是必要条件，而不是充分条件，连锁医院更需要有专业的管理团队和体系、医疗团队的扩大和培训，这背后考验的是整个集团的管控力、执行力、还有内在文化等诸多因素。</p> <p>爱尔眼科自诞生之日就面临各种竞争，在成长过程中，通过坚持“以患者为中心”，满足老百姓的多元化需求获得了长足发展，形成了独具特色的竞争优势和综合优势。市场竞争，与其说与同行竞争，不如说与过去的自己竞争，日日精进不争而争，表现为医疗技术不断进步，服务质量日益提高，品牌口碑更加坚实。无论是过去还是未来，公司顺应医疗行业的基本发展规律，通过体制机制的创新和推广，牢牢守住医疗伦理，不断扩大医疗体系，汇聚培育更多人才，为更多老百姓提供高质量服务。更多同行上市，大家进行良性竞争与合作，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2月7日