

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：2026-004

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	中信证券：陈竹、徐嘉琪 兴全基金：谢治宇、乔迁、姚丹丹、朱可夫、隋毅、谢长雁、戴心、程剑、曹娜、李君 睿郡资产：董承非、王晓明、吴雨潇
时间	2026年5月12日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：陈邦 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、请问公司进一步扩大海外布局的主要原因是什么？未来海外业务占比有何目标？</b></p> <p>答：爱尔国际化战略稳步推进已有近十年，在欧洲、东南亚等区域形成了良好发展态势。公司进一步扩大海外布局，主要基于三方面考量：一是海外市场空间广阔、格局高度分散，整合潜力较大，以欧洲为例，经过多年深耕，当地医疗机构数量及收入利润均实现稳健增长；二是经过多年探索，爱尔已积累丰富跨国运营经验，通过“全球发展、本土运营、双向赋能”的方式，持续完善海外布局；三是国内业务发展至当前阶段，公司具备更强管理输出能力与资本实力，海外拓展是水到渠成的战略延伸。</p>

目前爱尔海外业务收入占比约 13%，且呈逐年提升态势，未来有望进一步突破。我们将秉持积极审慎态度，结合市场机会稳步推进。

## **2、公司有没有新业务布局，是否能成为新的利润增长点？**

答：我们始终关注患者需求的变化，并在老花眼诊疗、干眼症治疗以及白内障高端术式等领域进行了积极布局，这些业务有望逐步培育成为公司新的利润增长点。

从各领域进展来看：老花眼手术国内普及率较低，行业尚处于早期阶段，市场空间广阔。国内多数中老年人对老花（老视）认知不足，所用老花镜多未经过正规验配。爱尔目前已搭建多学科联合诊疗平台，持续推进技术优化，伴随技术迭代与临床经验积累，市场潜力可观。干眼症诊疗需求庞大，已成为公司重点拓展方向。白内障领域，国内手术率与发达国家仍有差距，随着新一代老年人群对视觉质量要求的提高，多焦点晶体、飞秒白内障等高端术式的渗透率有望持续提升。整体来看，上述领域在未来几年将呈现渗透率逐步提升、业务规模持续扩大的趋势，有望成为公司长期增长的重要驱动力。

## **3、公司通过引入全飞秒 Pro、全光塑等新技术带来的屈光价格提升是否具有可持续性？**

答：爱尔屈光技术保持国际同步、国内领先，术式种类日益丰富齐全，可为患者提供个性化、精准化医疗服务。由技术升级带来的客单价提升具备可持续性，核心驱动力是患者可感知的临床价值提升。

过去几年屈光曾出现一段时间的价格竞争，让行业参与者普遍意识到，单纯的价格战并非可持续的发展方式，只有保证高品质的手术质量、优质服务，才能获得患者的认可。我们始终坚持“适合的才是最好的”理念，通过先进术式、优质术后效果与就

医体验，满足患者多层次、个性化需求。全飞秒 Pro、全光塑等新技术，在手术时长、视觉质量等方面为患者带来切实提升；2025 年底 ICL V5 晶体引进后，将为患者提供更多近视解决方案。随着新术式获得广泛认可，屈光客单价也在稳步提升。

在国内眼科新技术应用中，爱尔凭借网络、专家、品牌及科普优势，加快新技术落地节奏，强化先发优势，对上游厂商形成协同放大效应。公司将持续推进新技术临床应用，在提升患者就医体验的同时，优化业务结构。

**4、公司经营现金流稳健，但同时也处于“三年攻坚”和海外扩张的投入期。请问未来公司在分红方面有何规划？**

答：公司高度重视股东回报，近年来分红规模逐步提升。未来，爱尔在平衡资本开支与股东回报方面，将继续坚持稳健务实原则。一方面，公司国内大规模资本开支阶段已基本结束，未来资本支出主要聚焦优质并购标的，整体支出可控；另一方面，公司现金流相对充裕，具备逐步提高分红比例的基础。未来我们将在保障日常经营与长期发展的前提下，稳步提升分红水平，更好回报股东，增强投资者获得感。

**5、海外医疗市场的法律、文化和监管环境与国内差异较大。请问公司如何对海外子公司进行有效管理？**

答：经过近十年的探索，爱尔在欧洲、东南亚、北美等地积累了丰富的海外运营经验。在海外管理上，我们坚持“全球发展、本土运营、双向赋能”的原则，不照搬国内模式。公司国际化不是简单的财务并购，而是战略布局、长期经营与全球协同。

首先，在并购标的选择上，公司注重标的的财务质量和创始人团队的理念契合度，我们尤其看重团队为患者服务的长期创业激情。收购后，我们会保留原有品牌和核心管理团队，实施本土化运营。其次，爱尔建立了常态化的国际交流机制，每年组织海

	<p>外优秀员工到中国访问交流，促进理念互融和经验共享，而不是单向输出。再次，公司通过长期激励和事业平台，激发海外团队的归属感和主人翁意识，使其从“被管理”转变为“共同发展”。</p> <p>每个国家的医疗政策、文化和市场特点各不相同，我们尊重差异，依托区域团队进行精细化管理。通过双向赋能，境内外业务在技术、管理和服务上各取所长，共同提升。实践证明，这种模式是成功的，海外团队的认同感和凝聚力越来越强。</p> <p><b>6、公司在人工智能和科技创新方面有何布局？未来是否会向上游延伸？</b></p> <p>答：科技进步是医疗行业发展的重要驱动力，爱尔高度重视前沿科技在业务中的应用，未来将深化科技与眼科医疗融合，推进技术与服务创新，为全年龄段人群提供多层次全眼科医疗服务。在AI与科技方面，公司多年前已与科研机构合作成立数字眼科实验室，探索人工智能、大数据在眼病筛查、辅助诊断及医疗流程优化等场景中的应用，逐步向“前沿科技+眼科医院”的平台型医疗机构升级。公司依托多年积累的巨量眼科诊疗数据优势，深入研究先进科技对公司全方位赋能，探索构建“爱尔智慧眼科医院”，推动品牌口碑、医疗能力、服务水平、管理效率等提升。</p> <p>公司的核心定位始终是以医疗服务为主的医院集团。我们将充分发挥自身专业优势，通过与上游厂商及科研机构的协同合作，共同推进相关技术与产品的研发与应用。公司坚持理性发展，专一专注，不盲目跟随短期热点漂移，任何技术创新、前沿探索都要踏实推进。</p>
日期	2026年5月12日