

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：2026-007

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	UBS 魏嘉瑞、Wu Advisors Pte Ltd Ee Leng Lau、UG Investment Advisers Lucia Fong;
时间	2026 年 9 月 4 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	1、请问评选三级甲等眼科专科医院对公司影响有哪些？后续计划哪些医院参与评选？ 答：日前，长沙爱尔眼科医院获评三级甲等眼科医院，成为湖南省首家三甲眼科专科医院。此前，成都爱尔已获评三甲眼科医院。公司创建高等级医院的核心目的是进一步强化学科建设，拓展疑难重症的诊断治疗和手术能力，同时更好地发挥龙头作用，持续带动全集团的医疗质量。成功获评三甲眼科，既是水到渠成，也因主观能动，这将持续增强爱尔的社会影响力和对人才的综合吸引力。多年来，集团支持旗下各家医院以评促建、以评促改、扎实推进、不骛虚声，目前大量医院已经达到当地眼科的最高等级。集团不断总结各地创建的成功经验，加强引导、细化指导、推而广之，利用连锁体系优势实现优质化基础上的均质化。高等级医

	院的医保结算标准相对更高，有利于更好地体现医疗内在价值。 2、如何看待明年经营情况？ 答：公司上半年门诊量仍然保持较高的增长，凸显了品牌影响力和社会信任度。近期，集团旗下两家医院先后获评三甲，显示了医院的综合实力和技术厚度。近年来，公司持续提质增效、优化业务结构、夯实人才团队，借力各种先进技术全面赋能业务、服务和运营，同时通过解决患者的焦点、痛点、难点，积极形成各种新增长点，这都为明年和未来发展打下了坚实的基础。过去几年是一场压力测试，是行业演变升级的必经阶段，充分检验了新形势下的应变力，为下一步格局重塑拉开了序幕。实际上，中国眼科潜在需求持续增长，这在公司定期报告中均有深入的分析，绝大多数眼病的病理特性决定了需求只可能推迟，不可能消失。同时，中国具有巨大的人口基数，只要真正落实以患者为中心，深入研究需求、灵活调整策略、避免刻舟求剑，就一定能在新阶段实现新突破。 3、屈光利润率下半年会跟上半年的会有差别吗？ 答：半年报毛利率变化在报告中已有解释和说明，原因之一是财务口径调整，将相关设备维保费从管理费用划入成本，以更准确反映毛利情况，并非基本面的恶化。由于部分刚性需求（如征兵）调整至一季度，导致传统七八月份旺季集中度有所降低，上下半年收入分布更均衡，预计下半年利润率与上半年不会有很大变化。当然，今年的低基数也为明年毛利率变化形成了基础。从整体看，中国屈光手术的潜力极大，患者接受度持续提高，同时需求升级的趋势非常明显，公司依托人才优势、技术优势和网络优势积极发挥引领作用，始终保持与国际领先水平同步发展。
--	---

4、未来体外并购策略有变化吗？

答：目前，公司国内网络已经相对完善，大规模建设阶段基本完成，重点转向资源高效共享，强化技术能力；未来建设将侧重于小型诊所、中心，发展末端触角，贴近居民社区；同时对个别医院适当优化结构，一院一策。未来的并购会更加注重区域布局合理性，强化有机协作，提高整体合力。

5、怎样看待上半年门诊量和手术量增速的差异？

答：主要是业务结构的原因，属正常结构性差异，比如视光科门诊量增长较快，单并非手术为主，这反映了家长和青少年近视防控意识提升；三季度屈光手术量较大，秋冬季白内障、眼底病手术量较多，这种结构性差异预计有所变化。从长远看，从年度看，手术量与门诊量基本匹配，但不一定同步，需要根据各亚专科就诊特点、季节、结构具体分析。

6、关于巴西标的策略是什么？未来的海外并购计划？

答：巴西项目的近期重点是整合提升现有 80 余个网点，夯实基础，提升集成管理能力，未来再稳步持续拓展。拉丁美洲人口众多，且相对年轻化，眼科整体水平有待提升，意味着未来的空间很大。海外并购的战略具有必然性，但具体项目的落地具有偶然性，公司国际部门常年长期跟踪众多标的，并以此实现有项目阶段性落地。我们追求水到渠成，优中选优，不会给某个项目具体落地时间。实际上，爱尔的每一个并购标的都是经过长时间互动，以建立了解互信，理念接近后走到一起。其次，并购标的不会刻意追求规模，更注重其医疗质量、团队人才、文化理念的契合程度，这为并购之后相互融合、运营顺利提供了保障。

日期	2026 年 9 月 4 日
----	----------------