

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：2023-005

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、宋硕； 阿布扎比投资局：卢舍之
时间	2023年6月26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、请问公司的高端手术术式占比有什么样的变化？</b></p> <p>答：近几年公司的高端手术占比稳步上升，由以下原因共同促成：</p> <p>第一，公司领先的门诊量和手术量为医疗能力提升创造了良好条件。如 ICL 手术，公司是手术量最大的机构。丰富的临床经验不断提升技术水平，良好的口碑又吸引更多的患者，形成了正向循环。</p> <p>第二，公司的诊疗技术一直保持和国际前沿同步。公司不断引入先进的技术，经过严格的培训和带教后逐步推广，为整体高质量提供可靠保障。</p> <p>第三，公司对医疗治疗和标准要求极高，多项指标均达到三甲</p>

或以上水平，对患者进行个性化实现精准化匹配，适合的才是最好的。

第四，随着经济发展和患者对先进技术的追求，高端医疗需求稳步增长，致使高端术式服务持续增加。

## **2、医疗技术不断迭代升级使得眼科行业空间越来越大，受益的老百姓越来越多，公司也在这个过程中健康成长。未来医疗技术升级会否遇到瓶颈？**

答：医疗技术的进步是无止境的，眼科疾病谱本身也在不断变化。患者的期望持续提高，比如更微创的切口、更显著的疗效等，这将催生更好的技术出现；同时，眼科医生的临床实践也有助于不断衍生出更先进的技术。

医学技术的发展是一个由量变到质变的过程，一般由现有技术积累改进，再实现革命性的技术突破。临床与上游密切交流促使技术进步。

公司医疗机构众多，诊疗业务量庞大，积累了大量疑难杂症病例用以全集团研究与分享，并利用大数据全面提高医疗服务能力；同时，公司技术和设备与国际同步，实现个性化、精准化匹配，满足患者不同的需求，具有独特的优势。

随着医疗技术不断迭代升级，安全性和诊疗效果持续提升，患者接受度、眼科医疗普及率也将越来越高，公司也将保持长期健康成长。

## **3、请问公司的并购基金模式过往运营的很好，未来几年会有什么变化吗？**

答：公司自 2014 年设立首只产业并购基金以来，陆续设立的多只产业并购基金按照既定的布局规划，在爱尔眼科品牌和严格的医疗标准、服务标准助推下，各基金储备了很多高成长性项目，手里的“好牌”越来越多。从长远看，产业并购基金模式是阶段

性的、过渡性的。现在上市公司体量越来越大，资金实力逐步增强，承载能力持续提高，上市公司自建的医院逐步增多，产业基金陆续到期后会逐步退出历史舞台。

#### **4、请问对于眼科上市行业新进同行怎么看？**

答：更多眼科医疗机构上市，推动行业的发展壮大，公司乐见其成。首先，这说明潜在的眼科市场空间仍然十分广阔。我国的眼科医疗服务渗透率对比发达国家仍处于较低水平，更多同行上市有利于增强大家的眼健康意识，共同培育市场；其次，同行能够上市，也说明整个行业也在不断地趋于规范化，这有利于行业的整体健康发展。无论是公立还是非公立，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。

竞争是好事，有利于激发潜力、提高水平。公司通过完善的网络布局，形成了独具特色的综合优势，今后“1+8+N”战略建设会进一步巩固领先优势，带动整体高质量发展。与时俱进，保持旺盛的进取心，爱尔就会越来越好。

#### **5、请问对于OK镜集采事目前政策如何看待？**

答：关于OK镜集采，适当降低费用扩大使用人群是好事。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、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

	<p>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。</p> <p><b>6、公司未来开新医院，还会继续使用“合伙人模式”吗？</b></p> <p>答：会。自 2014 年首次实施以来，“合伙人计划”发挥了良好的激励效果，公司医院得到快速发展，核心人才主人翁意识显著增强，服务能力持续提高，实现了患者、人才、医院、集团多赢。未来公司将继续建设和弘扬“合伙人文化”，加速医疗机构健康成长。</p>
日期	2023 年 6 月 26 日