

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：2024-005

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	华泰证券：代雯、高鹏、杨昌源；中信里昂：董伟；中信证券：曾令鹏；易方达基金：贾健、叶曦、黄逸群、朱明新、余欣鑫、张清华、张婉滢；嘉实基金：黄福大；博时基金：陈西铭；招银理财：熊超逸；普信集团：邹勤径；奥博资本：黄俊杰；高毅资产：王潇； Boyu Capital：李嘉冕；泰信基金：徐慕浩、杨显。
时间	2024年6月18日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：陈邦 董事会秘书：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、公司上市 15 年，净利润率稳步提升，如何做到的？未来如何展望？</p> <p>答：净利润率的提升，是公司医疗机构全方位进步后水到渠成的自然结果。影响因素包括：品牌口碑、医疗技术、服务水平、管理体系、业务结构、对上游议价能力等。</p> <p>随着诊疗量不断增长，公司盈利能力保持稳步上升，举例来说：</p> <p>一、非医保类眼科业务占比提升。从全人群角度来看，中国所有眼病患者中，近视眼占比最高、人数最多，而近视眼对应的</p>

主要治疗方式为近视手术（屈光手术）和配镜（视光服务）。目前，国内屈光手术和 OK 镜、离焦镜等视光服务渗透率极低，还有很大增长空间。此外，公司近年推出的干眼治疗、老花眼手术等，在国内尚处于起步阶段，发展空间极大，势头良好；

二、规模效应进一步释放。对于眼科医院来说，初期投入过后，固定成本变化较小，随着门诊量、手术量爬坡，规模效应会不断增强。虽然公司已是全球规模最大的连锁眼科医院集团，但公司境内大多数医疗机构比较年轻，成长空间还很大，同时成熟医院也还在不断增长。随着公司医院成长，规模效应进一步增强，公司毛利率、净利率也会随之提高；

三、品牌持续提升，销售费用率尚有下降空间。公司旗下成熟医院销售费用率显著低于新医院。原因是成熟医院经过持续多年提供高质量医疗服务，在当地积累了良好口碑和影响力；同时成熟医院收入规模较大，因此销售费用与收入比值较低。随着公司体内医院逐步成熟，销售费用率也将逐渐降低。当然，从整体上看，公司近年销售费用率处于缓慢降低、螺旋下降趋势，原因是：一方面体内医院逐步成熟；另一方面公司还在不断开设新医疗机构。随着销售费用率的下降，将对公司净利率带来正面帮助；

四、管理体系不断优化。管理体系优化是一项长期持续、动态调整的工作。随着公司体量越来越大、管理半径越来越长，集团在管理体系上也在动态优化，不断提升临床专科医疗质量管理的科学化、精细化、规范化水平，保障医疗质量和安全；同时，积极引入人工智能、数字化等新技术，与时俱进地对现有体系进行升级、优化、变革，实现降本增效。

2、目前经济大环境承压，公司如何应对？

答：无论外部环境如何变化，人类的眼健康需求是长期客观存在的；同时，随着电子设备的普及导致用眼强度俱增、人口老龄化带来年龄相关性眼病增长等，眼健康需求持续提升。基于此

原因，国家政策对于眼科医疗和社会办医一直非常支持。公司作为眼科医疗服务提供者，也将长期保持稳定健康发展。

在当前环境下：

第一，经过多年摸索、打磨，公司经营管理体系已较为成熟；同时，公司积极引入人工智能、数字化等新技术，与时俱进地对现有体系进行升级、优化、变革，实现降本增效；

第二，公司整体院龄结构比较年轻，且近期收购的医院基本都在盈亏平衡点附近，未来增长空间非常大；

第三，公司团队要更努力、更有创新精神，积极发挥主观能动性，持续跑赢行业；

第四，海外不同地区尚有很大发展空间，公司保持关注、努力发掘。

眼科医疗行业门槛相对较高，非常依赖技术、品牌、人才、管理等。公司进一步深耕行业、加强核心竞争力，大浪淘沙之后，公司将获得更大的发展。

3、海外目前发展情况和未来计划？

答：公司的全球化进程已进行多年，自 2016 年以来，已在中国香港、欧洲、东南亚、美国有所布局。经过多年的探索实践，公司现已有一支成熟优秀的海外业务团队，近期公司将原国际战略中心进行改制升级，进一步提升海外业务管理效率，扩大规模。

通过近年来的全球调研，包括美国、南美、欧洲、东南亚、中东等地，我们发现海外眼科市场拥有巨大潜在空间。同时，海外市场情况也更加复杂，并非仅有资金就能解决，无论是政治、经济、文化还是风俗习惯，都需要公司因地制宜地一步步探索。

从始至终，爱尔在海外布局既积极又谨慎，本着宁缺毋滥、去粗取精的原则，追求高质量发展，不作粗放式扩张。

目前，公司海外业务收入占公司总收入 11%左右，我们希望未来能有进一步突破。公司会夯实现有海外布局，把握时机，进

军其他地区。

公司在海外收购前考察的最主要的因素之一就是管理团队。管理团队的业绩、声望、稳定性和默契程度是决定一家机构发展的首要因素。在收购海外机构时保留现有管理团队并融合爱尔理念。迄今为止，爱尔已积累了八年的国际化管理经验。公司通过董事会主导决策，国内外共享管理经验，推进融合创新。虽然国内外具体环境不同，但在管理上也有共通之处，公司将根据不同国家、地区的具体情况，因地制宜地管理海外机构。

4、近期公司的欧洲子公司收购了英国眼科连锁机构 Optimax，能否介绍详情？

答：近期，公司欧洲分部 CB 以自有资金收购英国 Optimax 集团 100% 股权，本次收购不仅是公司进军英国眼科市场、扩大重要国家布局的关键一步，也是实施国际化战略，巩固全球眼科优势地位的重要举措。

Optimax 集团成立于 1991 年，在英国拥有 19 家医疗机构，覆盖伦敦、伯明翰、利物浦、曼彻斯特和贝尔法斯特等主要城市。英国人均 GDP 逾 3.3 万英镑，眼科市场发展潜力巨大。以屈光手术为例，数据显示，英国近视手术每千人占比为 1.4，而西班牙和美国为 2.2，英国人口数量接近西班牙的 1.44 倍，人均收入水平约为西班牙的 1.5 倍，手术渗透率有待进一步提高。

CB 拥有优秀的眼科医疗、管理团队，自 2017 年并入公司以来，发展速度稳步提升，经营绩效显著提高。2023 年实现营业收入 2.25 亿欧元，较 2017 年增长 125%，净利润 3746 万欧元，较 2017 年增长 279%，机构数量由收购当年的 76 家增长至目前的 112 家。

海外布局的不断深入，将为公司发展持续注入新活力。本次收购完成后，公司将通过共享全球管理经验、医生培养体系以及经营策略，利用 CB 团队为 Optimax 赋能，拓展非欧元区增长的

“新版图”。

本次通过成功收购 Optimax 进入英国市场，将进一步深化“共享全球眼科智慧”的战略部署，在临床科研、诊疗技术、服务水平、人才培养等多个维度实现国内、国际双向赋能，强化国内、国际“双循环”优势，助推公司“1+8+N”战略目标的实现。

5、公司未来并购计划如何？

答：公司的并购方针是稳扎稳打，不会有太多的变化。收购医院是综合考虑的，既要考虑到医院的潜力、价格等战术因素，又要考虑布局、时机等战略因素。

公司的国内外并购，都是始终围绕战略和主业，并购前进行严格的尽职调查，并购后进行全面的赋能整合，总体上保障了项目发展符合预期，助力公司长期、稳定、健康、高质量发展。

2014 年起探索实施的产业并购基金模式让公司取得了显著的先发优势，储备了大量优质项目，但本质上是策略性的、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，“轻舟已过万重山”。

6、怎样看 ICL 的未来发展？

答：近期，爱尔眼科发布《中、欧国际近视手术大数据白皮书 2.0》，从中可见，纵向比进步大、横向比空间大。随着屈光手术在中国近视患者群体中的接受度越来越高，作为具备独特优势的 ICL 术式，也被越来越多适应症患者选择。

ICL 手术所需的医技与耗材供给等存在一定门槛。公司作为最早一批引进 ICL 术式的医疗机构之一，利用医教研平台培养了越来越多掌握该项技术的医生团队，积累了显著优势。

中国屈光手术渗透率处于极低水平，随着公司品牌口碑、医疗技术进一步提升，ICL 手术将持续健康发展。

	<p>7、请问公司“1+8+N”战略的进展如何？</p> <p>答：作为公司新十年的核心战略之一，“1+8+N”战略正按计划稳步推进。</p> <p>公司“1+8+N”战略指的是：建设1家世界级眼科医院，即长沙医院；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、重庆医院；“N”指的是集团各级医疗机构都要达到省域一流和地区领先水平。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，标志性医院在医疗技术、服务水平、人才梯队、学术科研、品牌声誉等方面起到引领作用，带动公司整体进一步发展，再上新的台阶。</p> <p>从医疗能力方面看，例如长沙爱尔，搬迁新大楼后，成为集医院、研究所、临床培训中心等为一体的医学中心，正式驶入建设世界级眼科中心的高质量发展“快车道”。</p> <p>从人才培养方面看，国内顶尖的公立眼科医院如中山眼科、北京同仁、温医眼视光等，都拥有悠久的历史 and 顶尖医学院输血。爱尔创立才二十多年，在此期间不断深化、扩大与各高校的合作，广泛从社会吸纳医疗人才，现各团队、学科带头人日益年轻化，越来越多公司自己培养的优秀医生成为中坚力量，头雁医院的人才呈现出高质化、梯度化、稳定化的良好状态。</p> <p>从经营方面看，核心医院规模进一步扩大，门诊量不断攀升，固定成本持续摊薄，利润率等也将维持上升趋势。</p> <p>从品牌影响力方面看，近年来公司承办、参与的海内外眼科学术交流数量稳步提升，进行发言、展示的专家越来越多，在老百姓中的美誉度日益月滋，获得的认可度也会达到新的高度，并带动销售费用率的下降。</p>
日期	2024年6月18日