

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：2026-001

| | |
|---------------|---|
| 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 <u>(请文字说明其他活动内容)</u> |
| 参与单位名称及人员姓名 | 新华资产：吕连忠、张滢潭、朱婕、李浩；中信建投证券：吴严、郭洁。 |
| 时间 | 2026年1月21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>1、如何看待现阶段国内眼科医疗行业？公司如何应对？</p> <p>答：近几年，对于国内眼科医疗服务行业而言，外部环境极具挑战性。我们判断，目前行业已逐步走出调整期。医疗行业需求既有刚性又有弹性，随着国家各项稳增长、稳预期政策落地，国内需求不断提振，眼科行业需求将随之上升。</p> <p>中国人口基数巨大，眼科各亚专科服务的渗透率很低。青少年和中青年年龄段的近视率高企，带来大量的屈光、视光服务需求。同时，老龄化程度加深，白内障、青光眼、视网膜病变等年龄相关性眼病将持续增长，空间广阔。</p> <p>过去几年，公司持续夯实内功、强化基础建设，不断提升核心业务的品牌影响力与医疗服务能力。在此基础上，顺应患者需</p> |

求变化，积极拓展并推进新业务布局，如老花眼相关治疗、干眼症治疗等，持续丰富眼科诊疗服务体系，更好地满足人民群众多层次的眼健康需求，并有望逐步培育成为公司新的增长点。

同时，随着技术发展，公司利用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，并最终实现财务指标优化。

回顾历史，公司在发展过程中曾多次经历外部环境变化及阶段性挑战，但均实现了平稳应对并持续发展，整体经营质量和竞争力不断提升，充分体现了公司的经营韧性。在新的发展环境下，公司将继续夯实主业、稳健经营，推动长期高质量发展。

2、爱尔眼科未来几年国内经营发展有何规划？

答：在复杂多变的外部环境下，公司近年来仍保持了持续增长，体现了较强的经营韧性。面向新的发展阶段，公司已启动“三年攻坚”计划，围绕夯实基础、强化内功，推动高质量、可持续发展，主要包括以下几个方面：

一是深化内涵式增长。持续完善“1+8+N”全国分级连锁网络，重点提升现有医院的运营效率和医疗服务质量。针对仍处于成长期的市、县级医院，通过精细化管理、学科建设、服务提升和品牌深化，逐步释放其增长潜力。同时，通过优化组织架构和业务流程、强化内部协同机制，系统性夯实发展基础。

二是推进科技创新与数字化转型。依托多年积累的眼科诊疗数据，公司积极探索先进科技在医疗服务、医院管理和患者服务等场景中的应用，稳步推进智慧眼科医院建设，以科技赋能医疗质量与运营效率提升。

三是巩固人才与科研优势。持续加大在医生培养、学科建设和科研投入方面的力度，完善医教研一体化体系，加强与国内外科研机构的合作，保持在临床技术和疑难眼病诊疗等领域的专业

优势。

四是积极应对市场与政策环境变化。针对医保政策和市场需求变化，一方面，公司持续优化业务结构，稳步发展近视防控、屈光手术、干眼诊疗及老视治疗等满足多层次需求的服务项目；另一方面，通过医疗质量、服务体验和品牌口碑，增强患者黏性与长期竞争力。

总之，通过三年集中攻坚，充分发挥旗舰医院的带动作用，打开成熟医院增长空间，实现次新医院扭亏增盈，全面加强与患者的服务链接，生态布局取得更大进展，全球化优势再上新台阶，为新常态下的可持续发展奠定坚实的基础。。

3、“三年攻坚”计划有哪些有利条件？

答：“三年攻坚”基于行业长期发展空间与公司自身综合竞争优势。近年来，公司积极适应外部环境的变化，通过技术创新、服务创新、管理创新，逐步探索出新形势下的发展新路，显示了强大的韧性，也积蓄了未来的弹性。

一方面，中国眼健康需求体量庞大且具有长期性。随着人口老龄化、用眼强度提升，公众对高质量视觉健康服务的追求不会改变，眼科医疗行业在服务规模和医疗质量两个维度均具备广阔的发展空间。

另一方面，公司已在技术、服务、品牌、规模、人才、科研、管理等方面形成较强的核心竞争力，行业地位不断提高。在此基础上，公司持续推进新技术的临床应用，如全飞秒 Pro、全光塑、ICL V5 等，在提升患者术后效果和医疗体验的同时，进一步优化业务结构；同时，顺应患者需求变化，积极拓展和推进老视、干眼等新业务布局，持续培育新的增长点。

从医院结构层面看，目前院龄较高的部分省会医院（如武汉爱尔、长沙爱尔等）已具备较大规模，但与国内规模最大的公立眼科医院相比仍存在提升空间；其他省会医院必须成为本省的一

流医院，成长空间较为可观。地级市医院中，部分医院年收入已超过 2 亿元，但相较其服务人口规模，市场渗透率仍有明显提升空间；同时，公司仍有相当数量的地级市医院收入规模不足 2 千万，未来增长潜力较大。县级医院整体体量目前仍偏小，随着基层医疗能力提升与需求释放，预计将持续成长。

随着经济发展、国民眼健康意识提高、公司医疗服务口碑提升，同时行业逐步出清，公司有充足的条件实现攻坚计划。

4、公司国际化进展如何？扩大海外布局的原因是什么？

答：目前，公司在欧洲、东南亚部分国家及美国已有布局，近年公司海外业务整体保持良好成长态势，逐步发展成为重要的增长引擎之一。公司海外业务收入占比约 13%左右，贡献度持续提升，未来仍具备进一步发展的空间。

在海外拓展策略上，公司将结合不同国家和地区的市场环境、医疗体系和监管要求，因地制宜、稳步推进，坚持积极而审慎并重的发展原则，通过内外联动、双向赋能的方式，持续完善海外布局。

一方面，随着公司海外网络的不断扩大，有望逐步形成规模效应，在供应链协同、医生资源配置及品牌影响力等方面增强综合竞争优势；另一方面，公司境内与境外业务各具优势，例如境内在全眼科诊疗体系建设与连锁管理方面积累了成熟经验，境外在老视手术等细分领域具有较深实践基础。通过搭建国际化交流与协同平台，公司可实现境内外资源的双向赋能，推动整体业务的协同发展。

5、脑机接口技术与视觉重建领域有着较强的关联度，公司是否有相关布局？

答：公司始终专注于眼科医疗领域，同时高度关注前沿交叉技术在视觉重建的发展动态，以积极开放的态度推进相关研究与

| | |
|----|---|
| | <p>探索。</p> <p>目前，公司通过与中科知影等机构开展战略合作，探索眼科诊疗应用场景，赋能临床诊疗科研，提升医疗服务能力，帮助患者解决更多疑难问题。</p> <p>任何技术创新、前沿探索都要踏踏实实，不骛虚声。相关研究处于早期阶段，短期内不会对业绩产生影响。</p> |
| 日期 | 2026 年 1 月 21 日 |