

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：2026-002

投资者关系 活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</div>
参与单位名称及人员姓名	招商证券：梁广楷、张语馨；平安证券：倪亦道、王钰畅；长江证券：高辰星；湖南医药发展私募基金：张擎柱。
时间	2026 年 1 月 22 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	<div>1、目前屈光新技术应用情况如何？</div> <div>答：公司屈光技术始终保持国际同步、国内领先，同时坚持倡导“适合的才是最好的”基本理念，术式种类日益丰富齐全，为患者提供个性化、精准化的医疗服务。</div> <div>近两年，公司陆续推出 ICL V5、全飞秒 Pro、全飞秒 4.0、全光塑等升级术式，进一步满足多层次、多元化的需求。</div> <div>目前，各项新技术均按照既定节奏稳步推广，并已取得较为明显的先发优势。以全飞秒 Pro 为例，该术式作为 2025 年年中引入国内的前沿技术，公司于 2026 年 1 月累计完成手术量率先突破 1 万例，约占国内总量的 25%；在全光塑术式方面，公司亦是国内的重要推动者和主要贡献者，等等。</div>

新术式给患者带来更短的手术时间、更好的视觉质量，获得了患者的广泛认可，并成功扭转了均价下行的趋势。

在国内眼科新技术推广的过程中，爱尔眼科充分体现出网络优势、专家优势、品牌优势和科普优势，让新技术推广的进程大大加快，从而进一步强化了公司的先发优势。对于上游厂商来说，爱尔发挥了乘法作用，这在那些各自为政的市场是难以想象的。

2、国内眼科行业竞争格局现状如何？

答：当前中国眼科医疗服务市场呈现“多元共存、局部集中、长期向头部集中”的格局。行业竞争具有多维度、立体化特征，公司对此具备清晰认知，并保持长期、稳健的战略定力。

眼科医疗服务具有鲜明的地域化特征和较强的品牌依赖性，先发优势明显。一旦在区域内建立起技术、服务和品牌口碑，后来者进入并取得优势的难度较大，周期较长。因此，竞争往往是长期且区域性的，而非简单的全国性竞争。

公司以患者为中心，反对以牺牲医疗质量和长远品牌为代价的激进价格战或盲目扩张。公司聚焦建设医疗的核心竞争力，即：医疗安全与质量、患者服务体验、完善的人才梯队和科技创新能力等。同时，公司依托体系化和规模化优势，持续构建覆盖全球的医疗网络、标准化的管理体系、安全的供应链体系，以及国际国内联动的学术与科研平台，从而形成系统性的效率优势、成本优势和技术迭代能力。在此基础上，公司打造覆盖全生命周期、多层次的眼科医疗服务体系，并提供从线下到线上、从诊疗到随访的全流程服务，更好满足不同患者群体的差异化需求。

整体来看，中国眼科医疗服务市场仍处于持续发展阶段，长期空间广阔。公司将始终坚持“以患者为中心”的核心价值观，立足全球视野，持续深化内涵式发展，强化科技引领和人才驱动，不断巩固和扩大竞争优势，努力为患者和股东创造长期、可持续的价值。

3、未来商业保险是否能够帮助更多患者获得眼健康服务？

答：公司目前的保险支付结构主要包括医保支付和商业健康保险，其中商业健康险占比较小，但未来潜力很大。

在老龄化趋势持续推进的背景下，国内医疗服务需求不断增长，医保体系承载的支付规模也相应提升。在此过程中，商业健康保险作为医保的重要补充，正逐步受到市场和患者的关注。随着居民对医疗效果和服务质量要求的不断提高，商业保险与医疗机构的协同空间有望逐步显现。公司对相关发展方向保持积极、审慎的态度，并将结合实际情况稳步推进相关探索。

4、公司在人工智能方面有何探索和应用？

答：公司高度重视前沿新科技在业务中的应用探索，未来将加强融合，持续推进技术创新、服务创新，为全年龄段人群提供多层次的全眼科医疗服务。公司既要眼望前方，又要脚踏实地，认认真真。

5、公司国际化进展如何？扩大海外布局的原因是什么？

答：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，未来具备较大发展的空间。

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，坚持积极而审慎的发展原则，持续完善海外布局，加强内外联动、双向赋能。

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。
日期	2026 年 1 月 22 日