

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：2026-003

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	大成基金：戴军、陈泉龙、李博、侯春燕、杨挺、邹建、赵蓬、王晶晶；国泰海通证券：陈铭、张澄。
时间	2026年3月17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、目前，公司的市值回到了2019年的水平，但收入、净利润相较7年前翻了一倍有余，经营扎实程度也大幅提升。这些年，公司做了什么？未来将会如何做？</p> <p>答：过去几年，公司持续推进“1+8+N”战略，在实现全球规模领先的基础上，重点打造1家世界级眼科医院及8家国家级区域眼科中心，通过强化龙头医院带动整体发展。目前，这9家旗舰医院已经基本陆续建成并投入运营，公司进入了“拔高”的新阶段，技术提高了、服务提高了、品牌影响力提高了，老医院的天花板也大幅提高了。</p> <p>未来，公司将聚焦高质量发展，持续提升经营管理水平，重点从以下三个方面推进：</p>

1) 国内业务做精做专。通过提升管理效率、医疗质量、人才培养及服务能力,夯实发展基础。同时,公司启动“三年攻坚”计划,充分发挥旗舰医院的带动作用,进一步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,为新常态下的可持续发展奠定坚实的基础。

2) 海外业务做大做强。前十年,公司已在欧洲、东南亚及美国等地区稳健布局,海外业务整体保持良好成长态势,逐步成为增长新引擎,公司对海外市场的了解更加全面、深入。目前公司海外业务收入占比约13%左右,贡献度持续提升。近年来,公司持续考察全球眼科市场,广泛接触多个潜在标的,未来具备更大的空间。公司将通过搭建国际化平台,实现境内外资源的双向赋能,推动整体业务的协同发展。

3) 先进科技赋能升级。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、服务、场景创新,多层次、多通道为全年龄段人群提供全眼科医疗服务。

公司的一贯风格是稳健进取,既要眼望前方,看准方向,又要脚踏实地,行稳致远。随着战略目标逐步实现,相信经营业绩会得到持续体现。

2、公司不同地区的医院发展水平存在一定差异,请问如何看待这种差异?未来如何提升整体水平?

答:这类差异客观存在,属于发展过程中的正常现象,主要受以下因素影响:

一是院龄差异。公司进入每个省区、城市的时间各不相同,有早有晚。医院的成长曲线是有规律的,经历培育期并阶段性亏损。随着医院口碑逐步积累,更多患者认识到医院的质量和水准,逐步形成深厚的口碑护城河。所以医院行业一般不会出现“爆品”,但会出现“常青树”。

二是区域经济与人口差异。不同地区在经济发展水平、人口规模及医疗需求结构等方面存在差异，在一定程度上影响医院的发展节奏与规模空间。随着中国经济发展及医疗需求持续释放，各区域医院的成长空间有望逐步提升。

三是各地的眼科竞争格局不同。有的地区有百年老院，很多公立眼科有六七十年的历史，在这些地区，新医院客观上需要更长的培育期。我们在各地的实践表明，只要时时处处落实以患者为中心，深入研究需求，形成比较优势，就能够一步步发展起来。实际上，爱尔眼科就是在竞争中发展起来的。

针对这种情况，公司利用规模化优势，实施省区协同战略，以强带弱、以快带慢、以大带小，通过资源共享、人才输出和管理赋能等方式，强化区域协同，实现优势区域对后发区域的带动，推动整体均衡发展。

目前，公司国内医疗网络已覆盖约 90% 地级及以上城市。以数量最多的地级市医院为例，公司数百家地级市医院中，有几家医院收入已经突破 2 亿元，很多医院已经在当地建立起良好的口碑，越来越多的医院在门诊量、手术量、营业收入等方面逐步占据当地最大份额，省会医院的龙头带动效应日益凸显；同时，还有大量地级市医院收入仅一两千万，增长潜力极大。

换个角度看，不同地区的发展差异意味着潜在的增长空间。公司将充分利用综合优势，为各家医院打牢基础，加快发展速度，将潜在增长空间逐步转化为看得见的成果。

3、爱尔眼科的国际化一直备受关注。能否分享一下海外业务的发展策略？未来占比提升的目标如何实现？

答：经过近十年的探索，公司在欧洲、东南亚、北美等地积累了丰富的海外运营经验。公司国际化不是简单的财务并购，而是战略布局、长期经营与全球协同。

公司在海外采取“顶层设计、精挑细选、稳健扩张、本土运

	<p>营”的策略。我们尊重当地文化，保留原有团队，通过技术互通、管理共享、文化融合来实现赋能。实践证明，这种模式是成功的，海外团队的认同感和凝聚力越来越强。</p> <p>目前，公司海外业务收入占比约 13%左右，未来有望进一步突破。一方面，公司现有海外机构保持健康增长；另一方面，公司也将利用现有海外平台在其所在地进行并购扩张，完善医疗网络，如 2024 年中期欧洲子公司收购英国 Optimax，发展势头良好。此外，公司将会把握时机，进军其他地区。</p> <p>4、公司在 AI 和科技创新方面有何布局？未来会向上游延伸吗？</p> <p>答：科技进步是推动医疗行业发展的重要驱动力。公司几年前已与科研机构合作成立数字眼科实验室，探索人工智能、大数据在眼病筛查、辅助诊断及医疗流程优化等场景中的应用，逐步向“前沿科技+眼科医院”的平台型医疗机构升级。</p> <p>公司的核心定位始终是以医疗服务为主的医院集团，是直接面向患者的重要服务入口。公司在长期运营中积累了丰富的临床数据与应用场景资源，这是推动技术落地的重要基础。公司将释放自身专业优势，通过与上游厂商及科研机构的协同合作，共同推进相关技术与产品的研发与应用，在提升医疗服务能力的同时，促进行业整体进步。</p> <p>在技术创新方向上，公司将兼顾临床和基础，围绕新技术运用、提升医疗质量、优化患者体验开展相关工作。公司坚持理性发展，专一专注，不盲目跟随短期热点漂移。</p>
日期	2026 年 3 月 17 日