

智通财经APP获悉，9月28日，爱尔眼科(300015.SZ)在接受调研时表示，目前视光门诊部按照既定规划稳步发展中，与医院布局的逻辑相似，当地医院达到一定影响力后再分步布局眼科中心，让眼科中心基于强大的后盾而发展，这样更有利于处理疑难和复杂的眼病。爱尔视光门诊部是医疗机构，不是单独存在的个体，而是爱尔眼科同城分级诊疗体系里的重要一环，在其个体发展的同时，还要做好社区的健康教育、患者教育、术后复查等。

公司本次再融资的目的在于打造标杆性医院，实现技术升级，扩大接诊容量，提供优良的就医环境。上市以来，公司在满足投资规划的前提下每年适度的现金分红。一段时期后，随着一批旗舰医院逐步开业运行，社会影响上升一个台阶，分红有望稳步增加。从数量上看，基层医院将逐步增多，提高老百姓就医的可及性。公司布局地级医院与县级医院的发展是层层递进和逐步渗透的，上级医院发展到一定阶段才能带动下级医院，带动当地眼科医疗水平。

员工方面，公司起步阶段，人才招聘非常不易且时间周期长。公司通过满足医生的多元化需求来实现吸引医生、培养医生、留住医生、激励医生的目标。首先，公司以“多院、多所、两站”为平台，推动与国际国内眼科医疗机构或高等院校深度合作，进一步开阔领军人才的国际视野;第二，公司建立了短、中、长期激励体系，将核心人才的个人发展同医院的短、中、长期发展挂钩;第三，爱尔为医生提供更广阔的成长平台，结合公司门诊量大、疑难杂症多的有利条件，促进医生诊疗水平迅速成长;第四，爱尔致力于打造一个“家”的文化。

投资者关心公司如何看待行业政策的演变逻辑?公司表示，2021年7月始到今年一季度，市场一度对于非公医疗产生过政策忧虑，起始原因在于教培行业的整顿。其实，这完全是两回事，民营医疗提供多层次、多元化服务，占全社会医疗比例较少，看病贵的原因不在这里，不能打错了板子。2000年以来，国家和各地政府不断出台加快非公医疗发展的政策措施，一脉相承，逻辑非常清晰，简单概括就是八个字：加快发展、规范运行。这从公司中报、年报披露的政策整理可见一斑。其实，医院行业正常IPO、正常再融资就说明了一切。随着多维度的沟通，市场对此越来越了解。

据悉，有团队对公司2030年白内障、屈光、视光、OK镜、眼前段、眼后段的市场空间预测合计在4000亿左右。公司表示，中国人口基数巨大，每一个细分的医疗需求空间都非常大，即使不做精准的定量测算，其实也是显而易见。全民手机化、人口长寿化等因素加剧了这个趋势。