

業 務

概覽

我們是誰

我們是全球最大的眼科醫療服務集團，針對全球廣泛且不斷演變的眼健康需求，提供覆蓋全人群、全生命周期的眼健康服務。自肇始之初，我們即秉持「使所有人，無論貧窮富裕，都享有眼健康的權利」的使命初衷。醫療服務是我們的立足之本，全球布局是我們的遠航之帆，科技躍遷是我們的破局之翼。截至2025年12月31日，我們在全球範圍內運營842家眼科醫療機構，包括境內663家，和境外179家，覆蓋中國內地、中國香港、歐洲、美國、東南亞等區域。根據灼識諮詢，按市值、收入、眼科醫療機構數量、門診量、手術量等關鍵維度統計，我們在全球眼科醫療服務企業中均位列斷檔第一。

以下總結了我們取得的核心業務亮點。

眼科醫療機構數量

842 家

運營眼科醫療機構數量位居
全球第一

收入

22.35 十億人民幣

位居眼科醫療服務提供商
全球第一

門診及手術量

18.89 百萬人次
1.68 百萬例

位居眼科醫療服務提供商
全球第一

眼科醫生團隊

7,500+ 名

位居眼科醫療服務提供商
全球第一

國際化運營

3 大洲
(亞洲、歐洲、北美洲)

全球唯一
實現跨三大洲運營的眼科醫療服務提供商

臨床數據庫

32+ 百萬例

數據規模位居眼科醫療服務提供商
全球第一

附註：除臨床數據庫為截至最後實際可行日期外，上文所呈列的數據均為截至2025年12月31日或為截至該日止年度的數據。

在中國內地，我們首創了分級連鎖診療模式，利用縱向「1+8+N」結構將優質資源下沉至基層市場，與橫向同城基層診療網絡的交織，構築起廣度覆蓋、深度滲透並重的立體化醫療服務矩陣，持續增強集團各級醫院的整體競爭力，同時提高不同轄區內資源共享效率及醫療水平。在國際市場，作為眼科賽道國際化佈局的先驅者，我們堅持本土團隊、屬地運營、跨境協同的全球策略。我們與海外機構在管理經驗互通、臨床技術共享、文化包容共生、全球人才共濟等維度建立起雙向協同體系，致力於共享全球眼科智慧。

作為眼科數字化轉型的開拓者，我們早年即前瞻性地布局眼科數字化基礎設施的建設，積累了深厚、全面、高質量的醫療數據資產。我們推出專有的眼科模型AI模型「AierGPT」及數字人「愛科(Eyecho)」，將AI前置並貫穿於預防、篩查、保健、診斷、治療及康復的眼健康全生命周期，是全球眼科醫療服務機構中少數實現AI在全生命周期眼健康服務中深度落地的企業。

業 務

我們已構建全球規模最大的眼科人才平台。我們在屈光、視光、白內障、眼底病等14大亞專科領域，均配備了陣容雄厚的專職醫師團隊。我們突破了普通民營醫療機構在學術發展和職業晉升方面的傳統壁壘與限制，成功吸引了頂尖專家，並建立了高效的人才培養體系。展望未來，我們將繼續致力於提供高質量服務，以滿足日益增長的全球眼健康需求。

我們的業務

我們為各類眼科疾病提供診斷與治療服務，並已構建全生命周期的眼健康管理與服務體系。我們提供的主要服務概述如下：

屈光項目

- 包括多種旨在矯正眼屈光不正的手術
- 手術包括**角膜屈光手術**，**眼內手術方式**，例如ICL/TICL

白內障項目

- **目前手術是治癒白內障的唯一方式**
- 目前白內障手術的通用做法為先將已混濁的晶體通過超聲乳化儀乳化後吸出，再在眼內植入人工晶體

眼前段項目

- 指涉及眼球前段結構如角膜、虹膜、睫狀體等部位的疾病所進行的治療
- 通常包括**青光眼**、**角膜病**、**眼外傷**、**幹眼**、**斜視**等

眼後段項目

- 指涉及眼球後段結構如玻璃體、視網膜等部位的疾病所進行的治療
- 通常包括**眼底病**、**玻璃體切除**、**單純視網膜脫離**、**眼腫瘤手術**等

視光服務項目

- 以保護人眼視覺健康為主要內容的醫療服務
- 主要通過非手術方式解決**近視**、**老視**、**視覺疲勞**、**低視力康復**、**眼健康管理**等問題，亦包括白內障手術、準分子激光手術前後的光學問題

我們不僅重視眼科醫療服務的覆蓋廣度，更重視其服務質量，並持續在各主要臨床指標保持業內領先水平。例如，我們在LASIK、全飛秒、ICL等主流術式中，術後視力達到1.0及以上的比例常年保持在行業頂尖水平；在白內障植入多焦點人工晶體(IOL)的病例中，我們出院視力核心指標均顯著優於行業平均水平。我們致力於提供優質、全生命周期的眼科醫療服務，在我們組織的患者滿意度調查中，我們的患者滿意度超過99%。我們將嚴格的安全規範與先進的臨床水平深度融合，致力於持續為全球患者提供均質的全種類、高水平、安全可靠的眼科醫療服務。

我們的全球布局

我們的業務遍布全球。截至2025年12月31日，我們構建了橫跨亞洲、歐洲和北美洲三大洲的眼科醫療服務網絡，擁有眼科醫療機構達842家，其中中國內地663家、中國香港9家、美國1家、歐洲151家、東南亞18家，是全球布局最廣、規模最大的眼科醫療連鎖集團。我們在國內外構建了立體的多層級醫療網絡，包括在國內以北上廣深及核心城市為依托的國家級和省級疑難眼

業 務

病診療中心，深度輻射至下沉市場的數百家地縣級醫院及眼科門診；以及在歐洲、東南亞和北美洲等海外市場設立的區域核心旗艦機構。



附註：截至2025年12月31日。

我們的全球品牌矩陣涵蓋了中國內地的「愛爾眼科(AIER EYE HOSPITAL)」；中國香港的「香港亞洲醫療集團(包括香港理大護眼中心(PolyVison)、香港激光矯視中心(Hong Kong Laser Eye Center)以及香港眼科醫療中心(Hong Kong Eye Specialists Centre)」；歐洲領先的眼科醫療集團「巴伐利亞眼科(Clínica Baviera, S.A.)」；東南亞的「ISEC Healthcare Ltd.」及美國的「Wang Vision Institute」等知名眼科機構。值得注意的是，我們的海外核心資產表現卓越。於往績記錄期間，我們的海外業務收入累積近人民幣80億元，我們的國際化業務已成為本集團重要的增長極。

我們已被證明具備卓越的國際化整合及協同能力。以Clínica Baviera為例，自2017年完成收購整合以來，Clínica Baviera深度整合本集團優勢資源並快速發展，已躍升為歐洲增長最快的眼科醫療連鎖機構之一。自2017年完成收購至2025年末：

- **財務表現。**營業收入由2017年的約100.4百萬歐元增長至2025年的302.6百萬歐元，年複合增長率為14.8%。淨利率從2017年的9.8%提升至2025年的14.2%，淨利潤年複合增長率超過20%。與此同時，Clínica Baviera在以內生現金流支持其發展的同時，在9年間累計完成9次現金分紅，以高標準履行股東回報。
- **市場佔有率增長。**自收購以來，Clínica Baviera在其核心市場西班牙的市佔率穩居第一。年手術量自收購起實現翻倍的增長。其網絡也由2017年的76家醫療機構擴展至2025年末的151家。

未來，我們將繼續國際化進程，將中國經驗與全球資源深度融合，為全球患者與投資者創造長期、卓越的價值。

業 務

我們的財務表現

於往績記錄期間，我們於2023年、2024年及2025年的營業收入分別為人民幣20,367.2百萬元、人民幣20,982.9百萬元及人民幣22,352.6百萬元；同年分別實現歸母淨利潤人民幣3,358.9百萬元、人民幣3,556.1百萬元及人民幣3,240.3百萬元；同年經營活動產生的現金流量淨額分別為人民幣5,871.9百萬元、人民幣4,881.7百萬元及人民幣5,972.7百萬元。

競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢是我們取得成功的基石，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

全球規模最大的眼科醫療服務平台，以科技驅動眼科生態躍遷

廣織經緯：建立全球規模最大的眼科醫療服務平台

伴隨居民眼健康意識提升、消費能力升級與診療技術迭代，全球及中國眼科醫療服務市場均處於滲透率持續提升、服務場景持續拓展的快速成長階段。眼健康需求貫穿人類整個生命週期。在居民眼健康意識提升、移動數字化生活的普及、追求更佳的治療效果及醫療服務質量及診療技術迭代的推動下，全球及中國眼科醫療服務市場均處於滲透率持續提升、服務場景持續拓展的快速成長階段。同時，頭部眼科醫療集團持續利用全球化戰略佈局與標準化運營能力來擴大其競爭優勢。與此同時，中國眼科醫療服務市場近十年市場集中度亦持續提升，行業頭部機構維持穩固的競爭優勢。

過去十年，隨著行業的快速發展，我們持續鞏固並擴大領先優勢。2015年至2025年，我們在中國眼科醫療服務市場的佔有率由6.1%穩步提升至11.7%，反映行業內逐步集中化的競爭格局。

我們的領先地位

診療規模位居行業首位

經過逾20年的深耕與發展，我們已建立全球範圍內規模最大的眼科醫療服務平台，在網絡布局、患者覆蓋、醫師資源、臨床能力等方面構築起行業內難以短期複製的深厚護城河。截至2025年12月31日，我們運營着橫跨亞、歐、北美三大洲的842家眼科醫療機構，包括中國內地663家、中國香港9家、美國1家、歐洲151家及東南亞18家，是全球布局最廣的眼科醫療連鎖集團。2025年，我們的年門診量達18.9百萬人次，我們的年手術量超過1.68百萬例。根據灼識諮詢的資料，按2025年醫療機構數量、收入、門診量及手術量計，我們均位列全球第一。

打造領先的眼科人才生態體系

我們匯聚了全球規模最大的眼科專業人才庫。截至2025年12月31日，我們在全球擁有超過7,500名眼科醫生，其中中國內地7,000余名，即中國每9名眼科醫生中，就有1名效力於本集團。依托橫跨三大洲的服務網絡，我們還打造了一支具備多語種服務能力的本土化專業醫護團隊，並吸納海外資深眼科專家組成國際診療顧問團。

業 務

我們進一步構建了全球最大的眼科人才孵化平台。通過與武漢大學、天津大學、中南大學、暨南大學等十余家頂尖大學合作成立附屬醫院和研究院，並依托14個碩士點及博士點、博士後科研工作站及全球醫學研究中心，醫護人員可在我們的生態體系內完成從臨床實踐到學術研究的全周期職業進階，包括職稱評定與專業晉升。截至2025年12月31日，在愛爾執業超5年的醫生佔比達43.9%；2025年共有641名醫生在愛爾平台獲得專業職稱晉升，彰顯了我們吸引人才、成就人才的卓越能力。

全域深耕：建立全球領先的眼科醫療服務診療體系

全人群、全生命周期的眼健康管理

我們率先構建了全人群、全生命周期的眼健康管理矩陣。各年齡段關鍵眼健康管理需求概要如下：

- **兒童時期(視覺發展關鍵階段)：**聚焦兒童視覺發展最佳窗口期，我們建立了兒童眼病標準化早期篩查與診斷體系。重點針對斜視、弱視等常見兒童眼病提供規範化診療及視功能康復，同時實施遠視儲備動態監測與全週期管理機制。
- **青少年時期(近視防控關鍵階段)：**圍繞「篩查、預警、干預、宣教、跟進」全流程近視管理體系，依托全生命週期數字化眼健康檔案，我們構建了涵蓋學校、家庭與醫院的近視防控閉環網絡，科學延緩近視加深，全面守護青少年視力健康。
- **成年時期(多元化視覺需求階段)：**依託全球前沿診療技術，我們提供全系列個性化屈光矯正解決方案，以滿足多元化、高品質的視覺需求。在進行手術屈光矯正的同時，我們提供針對近視、遠視、老視及散光等屈光的非手術矯正。我們的視光服務包括醫學視光配鏡服務，旨在支持常規視力矯正以及更廣泛的全面雙眼視覺解決方案，為患者提供符合其年齡、屈光狀態及視覺需求的個性化視力矯正計劃。
- **中老年時期(年齡相關性眼病高發階段)：**聚焦年齡相關性眼病臨床特徵，我們重點針對白內障、青光眼、糖尿病視網膜病變、黃斑病變等致盲性眼病診療工作，建立「早期篩查診斷、標準化治療、終身追蹤管理」的全鏈條服務體系，最大限度保留視功能，守護中老年人的視覺品質與生活水準。例如，我們為老視提供手術及非手術矯正服務，旨在最大限度保留視功能。

針對不同年齡階段的視覺質量需求，我們提供覆蓋預防篩查、精確診療、康復追蹤的一體化長期服務鏈條。憑藉強大的專家資源與亞專科協同機制，我們能有效覆蓋從基礎眼保健到各類疑難及罕見眼病的臨床場景。我們現已形成涵蓋屈光手術、視光、白內障、眼底病、角膜及眼

業 務

表、斜視及小兒眼病、青光眼、淚道病、眼眶病及眼腫瘤等在內的14大亞專科完整診療體系，能滿足現代眼健康領域幾乎所有的診療需求。此外，通過多學科會診(MDT)平台，我們實現了各亞專科間的高效聯動，為疑難及罕見眼病患者提供一站式、權威的精準診療解決方案。

精益求精，塑造質量一流標準

醫教研一體化平台

我們已建成多所、四站、七中心、五基地、一室、二平台的創新型眼科平台體系。其中，我們已建成包括愛爾眼科研究所、愛爾眼視光研究所、愛爾數字眼科研究所等多個專業研究所，覆蓋核心診療領域，並依托全球診療網絡積累的數千萬真實世界臨床數據庫開展研究。

我們的平台矩陣同步配套完善的全球領先的國際化臨床診療、培訓基地，實現全球資源的高效整合與協同。我們建成了愛爾國際臨床培訓中心，其設置4大培訓功能區及8個實驗室，可開展超聲乳化、玻璃體切除、全飛秒等多類亞專科手術培訓。同時，中心搭載高清攝錄示教系統，實現全球範圍內的理論授課與模擬訓練實時同步，向全球眼科同道開放共享培訓資源。在國際診療與科研合作方面，通過我們海外超過100家機構，我們與全球頂尖眼科機構建立了聯合診療及聯合研發機制。

積極推動全球眼科研發及學術的前沿發展

我們致力於通過嚴謹的研發不斷突破眼健康的邊界。我們積極投入不僅促使頂級科研成果大量發表，更得以置身於國際學術對話的最前沿。

- **臨床研究成果持續湧現。**於往績記錄期間，我們持續為眼科醫療行業貢獻創新解決方案及臨床研究成果。2025年，我們共發表學術期刊論文260篇，其中SCI期刊收錄144篇，中文核心／統計源期刊收錄72篇。
- **持續提升眼科領域的全球學術影響力。**我們積極搭建全球眼科知識與專業經驗共享平台，不僅頻頻受邀出席各類國際學術盛會，更作為主辦方或核心承辦方，成功舉辦了第19屆世界近視眼大會及第18屆世界眼科醫院協會年會(WAEH)等頂級世界級峰會。
- **通過大數據舉措樹立行業標準。**通過牽頭開展由中國發起的近視多中心大數據研究項目，並與19個國際研究團隊合作，我們首次對視距、用眼時長、用眼角度、環境光照及戶外日照暴露等五大維度的環境風險因素實現精準量化監測。該突破性成果填補了國際上近視環境風險評估的關鍵空白，有助於建立全新的客觀評估基準。此後，依託與中華醫學會眼科分會、中華眼科學會的合作，我們發佈了《中國青少年用眼行為大數據報告》，通過系統分析青少年視覺行為的區域差異，為國家近視防控策略提供科學依據並建立新的標準體系。

業 務

在全專科卓越的臨床表現

我們在國內率先構建「集團－省區－醫院」三級數字化質控體系，統一全流程數據標準與診療規範，實現醫療質量的精細化、可追溯管理。於往績記錄期間，我們的治癒及好轉率達98.5%。在海外，我們根據各地醫療特點與監管環境，推行「全球規範+本土化管理」的質控模式，將安全底線與各地的診療路徑深度融合，確保全球患者均能享受均質化的高水平服務。

- **屈光手術：**我們在LASIK、全飛秒及ICL等主流術式中，術後視力達到1.0及以上的患者比例常年保持行業領先水平。2025年，我們的LASIK患者術後1.0及以上佔比達97.9%，全飛秒患者達98.6%，ICL患者達96.9%。我們的結果顯著超過相應發佈的術後視力1.0或以上的基準，包括LASIK和全飛秒約92%，ICL晶體植入達84.4%。
- **白內障手術：**在植入高端IOL的病例中，2025年，我們出院時視力在0.5及以上的佔比達90.7%，優於國家基準及行業平均水平。
- **術後感染控制：**我們展現了卓越的術後感染控制能力。2025年，我們I類白內障切口術後感染發生率為0.0094%，白內障術後眼內炎發生率為0.0124%，顯著低於已公布的三級甲等醫院0.03%的全國平均水平。我們的玻切術後感染率僅為0.0445%，玻璃體腔注藥術後眼內炎發生率為0.0052%，均低於行業平均水平。同時，我們的住院患者全身抗菌藥物使用率控制在約2.46%，顯著低於行業標準。
- **患者滿意度：**我們始終將患者體驗作為檢驗醫療服務質量的標尺。依托過硬的臨床療效、嚴格的醫療安全保障及全周期的優質服務，我們的患者滿意度始終保持高位。2025年，於我們組織的患者滿意度調查中，我們的患者滿意度超過99%。

科技躍遷，我們向眼科智慧醫療生態平台轉型升級

當行業仍停留在AI概念的初步探索時，我們在十年前即前瞻性地將「數字眼科」確立為重點發展戰略，成為全球少數真正將大數據和AI從實驗室推向大規模臨床應用的眼科醫療連鎖集團。憑藉廣泛的醫療服務物理網絡，我們構建了全球最大的數字化醫療網絡，將多年來沉澱的高質量眼科全域數據應用於數字眼科醫療的發展。依托深厚的科技積淀和AI發展的東風，我們有望在眼科智慧醫療領域佔得先機。這將推動我們實現從傳統醫療服務提供商向智慧醫療生態平台的戰略升級，最終推動優質醫療資源的均質化與可及性的提升。

業 務

我們根植中國，放眼全球，聚焦全球眼健康的廣闊需求

眼健康是承載人類生命質量的基石，直接決定了個體的自理能力、工作能力、社交質量與心理健康水平。世界衛生組織於2019年10月發布的《世界視力報告》(World Report on Vision)明確指出，全球至少有22億人存在視力受損問題，其中至少10億人的視力損傷本可預防或尚未得到妥善解決。根據灼識諮詢，全球眼科醫療服務市場規模在2025年達到約1,647億美元，並預計於2026年至2030年以6.4%的年複合增長率增長，於2031年至2035年以6.2%的年複合增長率增長，到2035年達到3,045億美元。

疊加全球人口老齡化、移動數字化生活的普及，以及當前公眾對眼治療不斷提升和主動的眼健康管理理念，白內障、老視及眼底病等年齡相關性眼病以及干眼症治療等專科疾病發病率持續上升，極大地拓寬了眼科醫療的服務生命週期。針對這種激增的需求及行業內資源配置不均的痛點，在國內，我們正體系化地將優質資源下沉至中國內地地區，解決眼科醫療服務可及性與均質化臨床難題。同時，依托我們經實戰驗證的成熟運營模式，在吸納國際先進經驗的同時向歐美及新興市場輸出「愛爾」標準與管理智慧。這一整合戰略已成為我們持續引領行業發展、捕捉全球眼健康市場核心動能的引擎。

中國市場—開創中國眼科連鎖化發展之路，鑄就行業龍頭核心成就

我們獨有的「1+8+N」模式

基於對醫療國情的深刻理解，我們開創了分級連鎖發展模式；2022年，基於對行業格局的前瞻預判，我們進階為「1+8+N」戰略，搭建起覆蓋全國的縱向骨幹布局，雁陣式系統化提高診療能力。在縱向打通優質醫療資源下沉網絡的同時，我們亦在部分核心重點城市內高密度布局「市級總院—分院—眼科門診部」的橫向同城網絡。這種立體化的戰略布局，使我們實現了廣大市場的廣度覆蓋、深度滲透與優質服務。

- **「1+8」**。在我們的運營架構下，以愛爾眼科長沙醫學中心及北京、上海、廣州、深圳、成都、重慶、武漢、瀋陽等區域醫療機構為核心，共同構成本集團的「1+8」中樞。這些醫療機構負責承擔疑難重症診療、引領前沿技術創新與核心人才培育。作為區域診療樞紐，該等醫療機構全面覆蓋所有位於中國的核心經濟帶，均可獨立開展區域內複雜眼病診療與基層醫生規範化培訓。
- **「N」**。在我們的運營架構下，「N」代表廣泛分布於全國各層級市場的眼科醫院。值得注意的是，眾多位於省會及重點地級市的「N」型醫院，在亞專科建設、核心技術及專家儲備上已十分接近中樞水平，能夠獨立開展全眼科診療、各類複雜及高難度的眼科手術。截至2025年，我們已覆蓋中國內地全部31個省級行政區，讓廣大群眾在家門口就能享受眼視光診療、近視矯正、白內障複明等各類常見病、多發病基本診療服務。

業 務

通過技術帶教、遠程會診、科研協同及規範化培訓，以及由我們獨立舉辦以及與頂尖學術協會合作舉辦的繼續教育課程，我們將優質醫療資源與前沿技術源源不斷地向下輸送。這種「以大帶小、上下聯動」的縱向一體化機制，大幅提升了醫療機構應對複雜眼病的能力。

我們高效的分級轉診模式

針對眼科醫療特點，我們構建了「基層首診－區域轉診－學組會診－術後回流」的全鏈條閉環轉診模式，確保效率為先、資源精準匹配、全周期保障。這一高效的分級轉診模式實現了醫療資源利用率的最大化，有效解決了醫療資源分布不均的痛點，顯著提升了優質眼科服務的可及性。

- **資源精準匹配。**依托分級網絡實現病患精準分流。基層機構專注白內障及視光服務等常見眼科醫療服務的廣覆蓋，而屈光不正及疑難病例則按需上轉，確保各級資源的最優配置。
- **全周期保障。**依托全網統一的診療標準與雲端電子病歷的互聯互通，患者在轉診醫院完成高難度手術後，可直接回流至首診基層醫院進行術後複查或隨訪；手術專家與屬地醫生實時共享數據，大幅降低患者跨城就醫的時間與成本。

標準化運營

保持標準化運營是我們實現規模化擴張的關鍵。我們的規模化能力根植於人才、技術、質控及供應鏈四大支柱。這種模塊化的方式從根本上保障我們龐大的服務網絡中診療質量的均質化。我們基於單院的戰略定位提供分層運營支持，鼓勵結合本地需求開展創新，確保各單院在各自市場實現高質量發展。利用規模經濟效應，我們賦能單院在有效優化成本的同時，持續提升醫療服務質量與患者信任度。

- **人才培養。**我們要求每一位醫生具備既博又專的綜合素質，必須持續夯實「大眼科」基本診療能力，在此基礎上強化亞專科培訓。基於這一理念，我們構建了全生命周期的人才培養體系，將職級晉升與嚴格的標準化考核直接掛鉤。我們已建立一系列人才培養計劃，涵蓋醫療機構的不同崗位及職責。以我們的旗艦標準化住院醫師培訓計劃「繁星計劃」為例，於往績記錄期間，我們累計開展了18期集訓，覆蓋全國385家醫療機構，培訓了957位青年醫師（逾1,500人次），其中逾80%的參訓者來自地市及縣級醫院。
- **臨床技術的高標準複製。**通過對各項眼科手術進行精細化拆解及程序性規範化，我們將原本極度依賴醫生個人經驗的「手術技藝」轉化為了可複製、可評估的臨床技能。我們通過手術方案的精準量化做到這一點，將複雜手術拆解為特定的量化定級步驟。為確保嚴苛的質量控制，我們執行醫療質量[五環閉環]考核標準，涵蓋理論考核、術前評估、安全驗證、專業技能操作考核及綜合能力測試。基於嚴謹的考評結

業 務

果，我們實施嚴格的技術授權分級體系，杜絕超權限手術以確保醫療安全及服務質量。此外，我們持續更新臨床技術指南，設立嚴格的新技術准入門檻，確保新技術在不斷擴張的網絡中實現安全、標準化的落地。

- **醫療質量保障。**我們構建了穩健的「集團－省區－醫院」三級數字化質控體系，實現從術前評估到術後隨訪的全流程標準化管理。我們推行嚴格的臨床路徑管理，強制執行標準化的術前核查清單、嚴格的手術適應症及術後用藥規範，以確保在全院網絡保持高度一致，並最大限度地減少因醫生個人習慣不同而產生醫療質量波動。此外，我們設有動態風險管理框架，鼓勵上報「near miss」，從而實現集團層面的根因分析，並通過系統性安全預警在全國範圍內立即推行更新後的標準操作規程(SOP)。此外，我們的超大規模質控高度依賴集成的IT基礎設施，在愛爾電子病歷(AEMR)及AHIS系統中嵌入必填的質控邏輯，並將手術錄像存檔，以便進行基於雲端的客觀遠程覆核與打分。最終，我們將嚴苛的國家醫療監管規定細化為愛爾專屬的標準操作流程，確保監管要求落實至每一個一線工作流程，從而築牢安全底線。
- **供應鏈管理。**我們的供應鏈管理體系，涵蓋採購的核心環節。我們與全球主流供應商建立長期合作夥伴關係。同時，我們構建標準化的內部配送網絡，根據診療需求制定精準的配送計劃，確保了設備器械、藥品與耗材的及時供應。此外，我們建立物資管理溯源機制，實現耗材、藥品的全生命周期溯源，進一步保障醫療安全。

規模化

在通過人才、技術、質控及供應鏈管理維持標準化運營的同時，我們亦根據各家單體醫院的定位提供分層賦能，並鼓勵其開展貼合本地需求的微創新，從而確保每一家單體醫院都能在自身的戰略賽道上實現高質量發展。

- **提質增效。**我們高度重視提升單體醫院的質量與經營效率。以一家位於較小的市的單體醫院作為代表性案例：經過多年運營，其規模經濟效應及品牌效應日益顯著。在標準化、精細化的成本控制措施推動下，加之綜合醫療服務水平不斷提升，該醫院於往績記錄期間的淨利潤率由18.2%增至24.9%。這一提質增效的標準化模式正在我們全國各級醫院網絡中逐步實現。
- **特色化發展。**我們在全網範圍內培育一系列具備特色專科的醫院。例如，武漢大學附屬愛爾眼科醫院作為國家藥物臨床試驗機構及中南大學愛爾眼科學院教學基地，通過開展高難度角膜移植及先進的眼底病治療，在業內建立極高的示範效應。同樣，山西愛爾眼科醫院針對複雜的兒童視力問題推出了「兒童視覺異常診療中心」，利用多學科協作(MDT)模式提供從早期發現到干預的全生命周期綜合管理。除專科

業 務

中心外，我們還在多個地區成功部署「一地多院」模式。通過在一個地級市範圍內建立由縣級醫院及門診部組成的本地化連鎖體系，該模式有效地將高端診斷設備及優質醫生資源下沉至基層社區，有效解決區域醫療資源分布不均。

- **社區門診覆蓋。**我們在社區布局數量眾多的眼科門診部，旨在精準覆蓋近視防控、慢性眼病複查、干眼治療等高頻需求。作為延伸至基層醫療的「毛細血管」，該類門診部能在較短時間實現盈虧平衡，並為同城的眼科醫院持續地輸送需要進一步治療的患者。最終，這種模式打通了標準化運營模型與分級診療戰略的鏈路。

國際市場：共享全球眼科洞見，境內外雙向賦能

自2015年開啟全球布局以來，我們通過一系列收購與投資，逐步建立了將全球眼科資源與中國效率無縫融合的「雙向賦能」模式。該模式不僅顯著提升了被收購標的的盈利能力與增長軌跡，也為我們持續的全球擴張打開了廣闊空間。我們的全球化戰略建立在四大核心支柱之上：

- **管理專長互相借鑑。**我們在全球服務網絡中，實施在中國市場充分驗證的標準化運營體系、全流程醫療質控模式及精細化成本管控，從而有效提升運營效率。同時，我們積極借鑑國際上在專科臨床管理和屬地化患者服務的成熟經驗。這種雙向交流不斷優化我們的國內管理體系，同時提升我們海外醫療中心的營運效率和臨床標準，推動了我們在國內和國際市場的整體管理能力的持續迭代升級。
- **臨床技術共享平台。**我們建立臨床技術共享機制。在向全球網絡部署高度可量化、標準化的屈光及白內障臨床方案和體系的同時，我們將全球前沿眼科研究成果（如飛秒激光老視矯正技術、生物羊膜治療干眼症等）系統地整合到臨床業務中。這種持續的創新循環最終夯實我們的技術壁壘。
- **以患者為中心的文化共融。**我們堅持以患者為中心，優先遵守各地區的醫療監管規定並尊重當地的管理慣例。通過打造跨文化領導團隊和構建結構化溝通渠道，我們實現集團核心價值觀與屬地化醫療文化的深度融合。這種包容共生的運營生態確保全球網絡的平穩整合與高效運營，增強了集團凝聚力。
- **人才網絡與全球KOL顧問團隊。**我們與全球頂尖醫生、研究者、科學家建立策略顧問機制，現已擁有一支由一百多名專家組成的全球KOL顧問團隊。我們將他們的專業判斷與本土化市場洞察轉化為公司的戰略資產。

業 務

此前，我們完成了一系列收購與投資。2017年，我們收購了Clínica Baviera（一家歐洲上市眼科連鎖機構），這是我們國際化戰略成功的典型範例。自收購以來，我們成功執行全球戰略，驅動強勁的運營與財務指標，使Clínica Baviera成為歐洲增長最快的眼科醫療服務提供商之一。Clínica Baviera的主要表現摘要如下：

- **財務表現優異。**營業收入由2017年的約100.4百萬歐元增長至2025年的302.6百萬歐元，年複合增長率為14.8%。淨利率從2017年的9.8%提升至2025年的14.2%，淨利潤年複合增長率超過20%。與此同時，Clínica Baviera在利用內生現金流為其發展提供資金的同时，實現了高標準的股東回報，在九年期間共派發現金股息九次。
- **市場佔有率增長。**自收購以來，Clínica Baviera在其核心市場西班牙的市佔率穩居第一。年手術量自收購以來實現翻倍的增長。其網絡也由2017年的76家醫療機構擴展至2025年末的151家。

依托數字化+AI全棧能力，引領眼科醫療行業變革

數字化基礎設施建設

我們是眼科數字化轉型的開拓者與領軍者。在過去10年中，我們持續投入數字化轉型，構建完備的數字化基礎設施，形成由醫療業務雲、數據服務雲、職能管控雲和外部協作雲組成的「四雲」體系。這套架構共同構成了數字化骨幹，實時連接着我們的醫療機構。

自啟動全面數字化轉型以來，愛爾眼科醫院利用AHIS系統整合了預防、篩查、保健、診斷、治療、康復、研究及培訓的全鏈條。我們構建了以「數字化基礎設施、AI賦能、全場景應用」為特徵的穩健數字化框架，從而為大規模AI模型的部署積累豐富且標準化的數據資源。截至2025年12月31日，我們已整合涵蓋逾3,200萬宗病例的高質量個體臨床數據庫，以及66個高質量專病數據集，當中包括逾30萬宗罕見及疑難眼病病例。通過該等舉措，我們已積累大量高質量、多模態數據。

AI全棧能力

依托這一數據基石，我們開發涵蓋數據治理、模型訓練、臨床驗證及規模化部署的全棧AI能力。我們發布專有的ADP 3.0智能醫療AI平台，該平台包含五個核心模塊，即數據治理、模型調優、臨床驗證、部署與運維以及合規管理，形成從數據治理到臨床部署的完整全流程閉環。該平台實現AI模型在我們的中國內地網絡中的統一部署、實時更新及運維監控。

我們還開發AierGPT，這是首批專為眼科設計的垂直AI模型。AierGPT的訓練基於10萬餘條眼科專業語料、廣泛的臨床指南，以及我們認為的全球最大的眼科臨床數據庫，其具備醫學語義理解、診斷報告智能解讀、輔助臨床決策、門診病歷質控及多模態智能交互五大核心能力，所有這些能力均已在我們的真實臨床場景中落地應用。

業 務

AI貫穿診療全鏈路

我們將AI系統性地融入診療全鏈路的各個階段。在篩查與診斷環節，我們應用眼底AI系統可精準識別包括糖尿病視網膜病變在內的10余種眼病，已落地全國數百家醫療機構。我們目前正在開發的裂隙燈AI影像分析系統可在30秒內生成篩查報告。在臨床診療環節，我們的全專科AI輔助診斷系統覆蓋屈光、白內障、眼底病、青光眼及干眼等亞專科，為臨床醫生提供診斷參考與支持。我們利用疾病AI管理系統，實現治療方案的個性化優化。在手術環節，我們應用AI智能手術規劃系統基於眼部生物測量數據自動生成個性化手術方案；同時，我們應用術中AI輔助導航系統在複雜手術中實現解剖結構實時識別與風險提示，提高手術精準度。

AI驅動的運營管理與研發

除臨床應用外，我們運用AI技術優化運營管理。我們建立了AI智能質控與合規體系，對病歷、處方、醫保結算等進行智能審核。此外，我們利用AI技術推動前沿研究，實現臨床影像、病情發展、診療效果等數據的關聯分析，加速眼科診療從經驗驅動向精準化、個性化及早期干預轉型。

卓越的眼部健康管理交付平台，佔據眼科生態的關鍵地位

憑藉二十餘年深耕沉澱，我們已成為眼科醫療服務領域無可替代的重要核心交付平台。依托「愛爾體系」，我們重塑眼科生態系統，推動行業向一體化、協同化轉型。

於2009年10月30日，本公司已完成A股上市，標誌著我們的發展邁入新篇章。自此之後，我們已為全球提供超過1.13億次門診眼科醫療服務，年門診量接近2,000萬。我們構建了全球前沿技術引進－本土化臨床轉化－規模化落地應用－全球適配推廣的全鏈條創新體系。在屈光手術領域，我們率先落地SMILE Pro、EVO+ICL (V5)、全光塑等前沿技術，累計完成屈光矯正手術超430萬例，其中全光塑手術臨床應用量約佔全國總量的67%，彰顯了我們在該領域的市場領先地位。在白內障與老視矯正領域，我們全面推廣飛秒激光輔助白內障手術，落地三焦、景深延長型等個性化功能性IOL植入技術，一站式解決患者多重視覺問題。在青光眼、眼底病等疑難眼病領域，我們率先引進*iStent inject W*微創青光眼支架等創新技術，推動青光眼診療進入「超微創、少藥化」時代，並已構建涵蓋微創玻璃體切割手術、抗VEGF規範化治療等技術在內的系統化眼底病診療體系。

我們致力於鏈接整合全球優質眼科資源，不斷提升眼科行業醫療水平。通過搭建國際專業知識與優質臨床資源的橋樑，我們在提升自身醫療能力的同時，亦在推動全球眼科醫療標準的持續革新。

- **供應鏈。** 依托醫療機構網絡構成的海量臨床採購需求，我們逐步搭建起供應鏈管理中心。通過集中採購，我們與全球眼科領域頭部企業建立長期合作關係，實現了眼科高端設備、核心耗材、專科藥品的全球直採與穩定供應。同時，我們與國內頂尖的醫療器械和醫藥企業保持戰略合作，建立起具備技術先進、極具成本效益且富有韌性的供應鏈。

業 務

- **全球研發。**憑藉我們的臨床優勢，我們與多家主要供應商共同建立聯合研發中心。我們利用彼此的資源優勢進行深度合作，專注於眼科學及視光學的前沿研究，最終推動產品創新及研究成果的商業轉化。我們亦深度參與創新眼科設備的開發，包括超乳玻切一體機、全自動AI眼底檢測儀和手持視力篩查儀。其中超廣角高速視網膜周邊離焦檢測設備(UPER)具有里程碑意義，與傳統僅檢測黃斑中心凹的驗光儀不同，它能評估高達100度的視網膜視野，並生成三維屈光率地形圖，可應用於鏡片私人定制、角膜塑形鏡效果預測及屈光規劃等領域。

我們圍繞眼健康全周期，將服務邊界從傳統的院內診療延伸至院外日常場景。通過將智能硬件作為戰略錨點，我們建立與用戶的持續觸點。這種持續的互動使我們能夠提供長期的健康管理，從而深化患者黏性度並顯著提升用戶全生命周期價值。

以智能硬件為關鍵賦能，我們實現了從院內診療向院外監測與干預的拓展。例如，我們的「小青葵」近視防控智能眼鏡，利用內置傳感器實時分析佩戴時長、閱讀距離、光照條件及戶外活動時長，使醫生能夠基於客觀行為數據進行精準干預，2025年，率先部署該產品的分院在視光業務板塊錄得了行業領先的增長。

支撐長期可持續性和韌性的使命驅動型模式

我們的創始使命——「使所有人，無論貧窮富裕，都享有眼健康的權利」——已深度融入我們的企業文化、治理框架及戰略決策之中。通過將商業價值與社會價值相融合，我們構建必要的組織韌性，從而能夠應對行業周期波動並維持長期增長。在「責任、協作、創新、奉獻」的核心文化價值觀指引下，我們將醫德醫風與專業能力的培養建設置於同等重要的地位。這一承諾贏得了社會的廣泛讚譽：我們的醫護人員與醫療團隊斬獲了包括「全國五一勞動獎章」和「全國三八紅旗手」在內的多項國家級榮譽。

於2009年10月30日，本公司已完成A股上市，標誌著我們的發展邁入新篇章。自此之後，我們每年自願發布ESG報告，並連續10年在A股信息披露評級中獲得「A」級評價。對本集團而言，ESG不是被動的合規要求，而是推動高質量、可持續發展的核心驅動力。我們的管理團隊在創造「長期價值」與落實「當期成長」目標之間取得平衡，在堅守對患者需求和醫療質量的戰略信念的同時，展現出靈活調整戰略的敏捷性，並交付符合投資者預期的財務業績。

我們的創始人及核心管理團隊平均任職超15年，將創業精神與戰略定力及執行韌性完美結合。在管理團隊的領導下，我們實現了多項行業首創：我們在眼科領域率先推出了「分級連鎖模式」，打破了優質醫療資源的地域壁壘，使我們的服務網絡得以深度滲透至低線市場；作為首家進入公開資本市場的眼科集團，我們開創了民營醫療與資本市場的融合范式；我們是最先實行股權激勵計劃的醫療機構，將員工成長與企業價值深度綁定；同時，我們創造性地推出了「合夥人計劃」，將核心醫療人才的長期利益與所在醫療機構的長遠發展緊密結合，為集團的長期主義提供了強大的文化基礎和機制保障。

業 務

展望未來，我們的願景已超越醫療服務範疇，致力於構建全面的「全球眼健康生態圈」。在上游，我們與國際巨頭開展產學研合作，依托我們的臨床數據推動前沿眼科藥品和設備的聯合研發。在下游，我們通過智能終端和綜合干預方案，將單次院內治療成功延伸為全周期的眼健康管理計劃。

業務戰略

作為全球最大的眼科醫療服務集團，我們運營覆蓋中國、歐洲、東南亞及北美洲的龐大全球醫院網絡，我們的戰略願景立足於三個相互依存的支柱：(i)推動眼科醫療技術進步，恪守最高標準的臨床服務質量；(ii)通過規範的網絡擴張和卓越運營深化全球布局；以及(iii)完善「AI+科技+眼科」生態系統，推動全球眼健康服務的轉型。

推動眼科醫療技術與服務質量的進步

滿足全生命周期的眼健康需求

作為全球領先的眼科醫院集團，我們兼具獨特且穩固的競爭優勢，尤其在人才及醫療團隊方面，肩負着推動整個行業臨床標準發展的使命。我們的戰略立足於滿足人生各階段全方位的眼健康需求——從預防、篩查、保健、診斷、治療到康復——服務對象涵蓋兒童、青少年、成人及老年人。

我們採取「雙引擎」模式推進臨床發展。一方面，我們將通過升級現有治療模式、優化臨床工作流程、改善患者治療效果以及提升整體患者體驗，繼續深化和完善我們的大體量服務線——包括屈光手術、視光和白內障手術——從而進一步鞏固我們在這些核心服務領域的市佔率。另一方面，我們正在積極開發並加速推進老視眼矯正、干眼症治療及玻璃體腔注射等新興治療領域的臨床應用，以滿足未得到滿足的臨床需求，並為我們的業務開拓新的增長曲線。

疊加全球人口老齡化、移動數字化生活的普及，以及當前公眾不斷提升的「主動眼健康管理」理念，白內障、老視及眼底病等年齡相關性眼病以及干眼症治療等專科疾病發病率持續上升，極大地拓寬了眼科醫療的服務範圍。為把握這一機遇，我們正致力於鞏固作為全生命周期眼健康平台的地位。通過構建綜合、閉環式護理模式——涵蓋所有年齡段人群的預防、篩查、保健、診斷、治療及康復——我們旨在提升全球眼健康標準。

構建高質量醫院網絡，支撐可持續增長

我們已建立全球地理覆蓋範圍最廣的眼科醫療網絡之一，憑藉規模優勢和網絡密度構築強大的市場准入壁壘。儘管如此，我們堅信，如此龐大的網絡規模僅僅是創造價值的起點。我們現有的大多數醫療機構仍處於爬坡期中，即使是短期內無需進一步資本投入的成熟核心醫院，也蘊藏着巨大的未開發增長潛力。我們計劃通過在整個醫院網絡中實施差異化的精細化運營策略，釋放這一潛力：

業 務

- **區域旗艦醫院：**我們將匯集全球資源，進一步提升醫療、教學、科研、培訓等綜合能力，探索前沿技術，大幅度增強品牌影響力，並開發多層次、差異化的示範引領服務項目，使其成為區域增長引擎。
- **成長型醫院：**我們將加快推行標準化集團診療方案，以確保卓越運營，同時培養成為當地的臨床重點專科、優勢專科或特色專科。此項策略性資源配置將逐步推動醫院知名度和患者認可度。
- **全系統賦能：**我們將依托「1+8+N」分級網絡架構，通過該架構，總院及區域中心以醫療技術轉移和人才培訓的形式向市、縣級醫院提供縱向支持，同時在區域層面實現供應鏈、轉診通道及專科資源的橫向整合，從而推動整個網絡的成本效益提升。

在國內市場，我們將通過「醫院+門診」的綜合布局模式，進一步拓展各城市的「毛細血管」服務網絡，擴大覆蓋範圍。在全球範圍內，我們將利用現有醫院作為錨點，提高重點地區的網絡密度，以創造更強的區域協同效應。

打造值得信賴的全球眼健康品牌

我們秉持長遠發展理念，將臨床質量和患者體驗置於品牌承諾的核心。我們將持續完善醫療質量控制體系，強化亞專科能力，並在整個網絡內進一步統一臨床操作規範，確保始終如一地提供精準、優質的診療服務。與此同時，我們將着力優化患者就醫體驗，升級醫療設施，提供以患者為中心的個性化診療服務，不斷提升品牌影響力，鞏固我們在全球眼健康領域的標桿地位。

深化全球布局，實現高質量發展

針對主要市場的本土化擴張戰略

作為首批成功實現國際擴張的中國眼科服務企業之一，我們經過十餘年的全球發展，已在歐洲、東南亞和北美洲建立了本土化的眼科診療網絡。展望未來，我們將繼續通過採取差異化、因地制宜的策略，拓展並深化國際服務網絡，把握全球眼健康領域的機遇：

- **歐洲。**歐洲眼科醫療服務市場相對成熟，且已形成由具備一定規模的跨國平台型企業主導的格局，在該地區取得成功的關鍵在於通過協同型收購與深度的投後管理整合，以築牢卓越的運營能力與深厚的技術積澱。我們將依託在歐洲已建立的業務佈局（特別是集團旗下的歐洲領軍眼科醫療集團—Clínica Baviera, S.A.），致力於持續提升現有網絡的運營效率並推進亞專科升級。同時，我們將圍繞優質標的開展戰略性收購，並採取有選擇的跨境整合策略，從而務實地深化我們在核心區域的網點佈局。此外，我們還將持續跟進歐洲前沿技術的發展動態，建立雙向技術交流機制，以持續賦能並提升集團整體的整體醫療實力。
- **東南亞。**東南亞眼科醫療服務市場目前高度分散，主要由規模有限的本土化機構主導，這為戰略性整合與連鎖擴張提供了顯著的空間。為把握該新興市場機遇，我們計劃依託該地區極具吸引力的人口紅利（包括龐大的人口基數、不斷增長的可支配收入以及優質眼科醫療資源的巨大供需缺口），向當地輸出我們經市場驗證的連鎖醫院運營管理能力與成熟的市場教育經驗。依託我們在該地區成功收購ISEC Healthcare

業 務

Ltd.所奠定的基礎，我們計劃進一步圍繞當地發展出色的優質平台開展戰略性收購，以加速我們在核心區域樞紐的擴張。通過全面提升被收購標的的運營效率、提升當地對眼健康的認知並複用我們體系化的規模擴張能力，我們旨在當地打造強勁的市場增長支柱。

- **南美。**南美眼科醫療服務市場呈現出高度分散、亟待整合的行業格局，為行業整合與網絡擴張提供了結構性空間，其中巴西作為該地區最大的單一市場，發揮著錨定作用。該地區擁有龐大的消費者基數，對高質量眼科醫療服務有著強勁的需求。該市場仍處於發展初期且缺乏大型、跨區域的機構化市場參與者。現有的本土機構普遍面臨管理模式欠佳及運營效率滯後的痛點。我們計劃以巴西為核心戰略據點，收購在當地發展出色的優質平台，目前，我們正在推進對當地一家知名眼科醫療服務集團的併購，這將為我們深入拓展該市場提供堅實的業務支撐。有關該收購的披露內容，請參閱「豁免及免除－有關往績記錄期間後投資的豁免」。通過移植我們標準化的治理與運營架構，並推進白內障、眼底治療等領域的臨床技術升級，我們旨在全面優化接診能力利用率、加速地域性擴張，並提升醫療服務能力。
- **北美及其他市場。**我們將結合對當地市場需求、競爭格局及增長趨勢的全面評估，並在對潛在收購標的或戰略合作夥伴開展審慎盡職調查的基礎上，選擇性地評估北美及其他全球市場的行業發展機遇。

戰略合併與收購及深度整合與內生增長相結合

我們將繼續推行內生增長與戰略收購相結合的雙軌增長模式。在外部增長方面，過去十年間，我們在海外收購及併購後整合方面擁有良好的往績記錄，通過精準的本土化戰略、成熟的臨床服務體系以及與當地管理團隊的高效協作，我們實現了從業務整合到價值創造的全面突破。

展望未來，我們將繼續積極尋求海外眼科醫院的收購機會，重點關注行業發展成熟、規模龐大的市場，並瞄準具有強大本地能力和巨大增長潛力的機構。在收購後整合方面，我們強調管理體系、人才發展、技術共享和供應鏈基礎設施方面的全面協調，以最大限度地發揮跨境協同效應。

雙向賦能，實現高效全球運營

我們的全球網絡為以下領域的多維度協同效應提供堅實平台：

- **人才：**我們致力於通過基於能力的評估、互信及制度框架，與國內外醫療和管理團隊建立良好關係，打破跨區域資源壁壘，擴大我們的全球眼科專家及醫院管理專業人才儲備。
- **研究：**我們將統籌全球研發力量，推動前沿眼科技術的發展，並加速將創新研究成果轉化為臨床實踐。

業 務

- **技術：**我們通過標準化培訓和知識共享機制促進雙向技術轉移，推動最佳臨床實踐在全球網絡中高效傳播——例如，引進海外先進的老視眼手術技術，同時輸出我們行業領先的驗光和屈光手術能力。
- **服務：**我們從各區域的標桿機構中提煉最佳服務實踐經驗，將其編入標準化框架，並根據當地需求進行適配。
- **採購：**我們利用全球規模經濟效應，擴大集團集中採購的範圍，從而降低採購成本。
- **品牌：**我們將全球運營經驗與區域市場特徵相結合，制定量身定制、精準驅動的品牌建設策略，以提升品牌在不同地區的知名度。

完善我們的「AI+科技+眼科」生態系統

強化人工智能與數字基礎設施

我們擁有獨特的競爭優勢組合，能夠構建全球最全面的「AI+科技+眼科」生態系統：全球最大的眼科醫院網絡、深厚的技術實力、廣泛的臨床應用場景、先進的設備基礎設施，以及覆蓋全球的合作網絡。

我們致力於對自主研發基礎AI和數字技術進行持續投資。在數據層面，我們將持續豐富專業眼科疾病數據集、病歷及影像庫，同時引用「零信任安全架構」進一步開發了眼健康大數據平台，構建以安全、高效、集成和共享為特徵的全面數據治理框架。在核心技術層面，我們持續強化三大關鍵支柱：專有的眼科專用AI模型「AierGPT」；數字眼科聯邦協作平台FEDEYE®；以及智能體生態系統，三者共同構成全方位的技術支持架構。在人才方面，我們正在深化全球眼科智能共享戰略，優先引進AI和技術領域的人才，並在IT系統、數據科學、算法工程及臨床AI等領域擴大招聘和培訓規模。

加速AI在全臨床應用領域的整合

我們正推動AI與技術在整個眼健康服務鏈中的應用——涵蓋預防、篩查、保健、診斷、治療及康復——以構建全面、基於場景的AI生態系統：

- **預防、篩查與健康：**我們將構建覆蓋範圍更廣、精度更高的眼健康風險篩查與預測系統，推動智能篩查工具在更多預防性診療場景中的應用，並創建更便捷的AI服務入口，將眼健康干預的起點有效前移至早期發現與預防階段。
- **診斷與治療：**我們將專注於迭代通用型和專科領域的AI模型，持續升級智能臨床決策支持能力，並擴展多模態、多病種的AI輔助診斷應用，逐步推動我們的眼科AI工具從專門的、單一疾病的解決方案向全面的通用臨床套件演進，以佔據更廣泛市場。

業 務

- **康復：**我們將利用AI開發AI賦能的個性化、智能化的康復干預措施和健康管理方案，以拓展臨床服務價值，實現治療、康復及隨訪全流程的AI驅動的無縫智能整合，從而改進整體醫療效率、服務質量及患者的長期健康結果。

AI賦能的醫院運營與管理

我們將加速部署AI，以優化運營與管理決策流程：

- 在醫院管理方面，我們將實施AI驅動的解決方案，涵蓋門診量預測與排班優化、耗材及藥品庫存預測、個性化患者就診流程管理以及智能客戶服務，構建全面的智慧醫院運營框架，提升整體運營及管理決策效率。
- 在醫學教育與培訓方面，我們將構建涵蓋手術模擬、病例教學及培訓管理的智能教學生態系統，同時推進遠程眼科手術視聽觸交互技術的研究，從而提升醫療專業人員的臨床能力。
- 在眼科研究方面，我們將開發多中心病歷數據挖掘及輔助研究數據生成應用，加速研究成果轉化，提升科研產出效率。
- 在患者教育與健康宣教方面，我們將構建AI驅動的眼健康知識服務平台，提供準確、易獲取、個性化的健康信息，從而降低醫患溝通成本，並提高患者的健康素養和治療依從性。
- 在企業管理層面，我們將運用AI為一線職能部門提供實時支持與資源配置優化，顯著提升跨部門、跨層級的運營效率，並為戰略決策、風險管理及資源調配提供科學依據。

構建可持續、可演進的眼健康產業生態系統

我們將依托自身在眼科行業中的領導地位，以及貫穿「數據－技術－應用－生態」的閉環優勢，賦能上游產業鏈，推動我們從以醫院為中心的模式向更廣泛的眼科醫療平台轉型。

在眼科醫療設備方面，我們將結合臨床洞察與前瞻性研發重點，攜手合作夥伴開發更智能、性能更卓越的眼科設備及耗材，加速智能成像設備、手術器械及可穿戴技術的部署。在眼科藥物研發方面，我們將依托自身的技術儲備——包括眼科專用AI模型、專業疾病數據庫及高質量數據集——以及全面的臨床數據和全生命周期應用場景，與合作夥伴在藥物分子篩選和靶點預測方面展開合作，提供涵蓋數據、臨床及醫療資源的全方位支持，以縮短新藥研發周期。

向眼健康服務樞紐平台轉型

目前，中國和全球醫療保健系統正努力應對供應短缺和資源分配不均的結構性挑戰。這種資源短缺會造成供應瓶頸，導致醫療資源不成比例地集中在治療環節，而非長期健康管理方面。因此，對全生命週期眼部健康管理的關鍵需求的認識仍顯不足且尚未得到滿足，從而形成了巨大的潛在市場。

業 務

為了克服這些結構性瓶頸，AI成為最佳解決方案，尤其是在眼科領域。與嚴格局限於醫院治療的其他醫療領域不同，眼部診療場景自然延伸到日常生活和長期健康管理中。AI技術將在質量、效率和可及性三個關鍵維度系統性地釋放和擴大醫療供應能力。通過打破服務範圍和目標人群的傳統界限，AI使眼部診療得以廣泛普及並實現公平可及。與此同時，其還促進了智能樞紐平台的建立，該平台可將用戶與量身定制的眼部健康服務精準連接。

憑藉我們在業內無可比擬的患者覆蓋和核心醫療資源，我們有能力並致力於構建眼健康服務樞紐平台。為把握這一歷史性機遇，我們將：

- 持續加強AI技術研發、臨床轉化及數據積累，在全服務流程中部署智能工具——包括篩查、診斷、隨訪及需求預測——以提升服務效率、可及性和精準度。
- 通過開發涵蓋預防、篩查、保健、診斷、治療和康復的多元化服務矩陣，並在各領域深化AI整合，持續識別並滿足全生命周期的眼健康需求。
- 打通線上線下服務場景，構建全渠道用戶互動系統，延伸服務網絡以實現全民覆蓋。
- 通過人才培養、網絡擴展和標準化服務體系，強化核心醫療資源能力，鞏固我們無可複製的資源優勢。
- 依托現有服務網絡和患者群體，持續拓展用戶覆蓋的廣度和深度，為平台化模式奠定用戶基礎。

最終，我們致力於構建連接數億用戶與專業眼健康服務的核心樞紐平台，實現用戶互動、需求識別、服務分發及長期健康管理等關鍵功能。該平台將成為眼健康服務生態系統的價值中心，標誌着我們從「眼科醫療服務提供商」向「全生命周期眼健康服務樞紐平台」的戰略轉型。

業務概覽

我們是全球最大的眼科醫療服務集團，針對全球廣泛且不斷演變的眼健康需求，提供覆蓋全人群、全生命周期的眼健康服務。截至2025年12月31日，我們已經建立橫跨亞洲、歐洲和北美的眼科醫療服務網絡，共有842家眼科醫療機構，其中663家位於中國內地，151家位於歐洲，18家位於東南亞，9家位於中國香港及1家位於美國。

於2009年10月30日，本公司已完成A股上市，標誌著我們的發展邁入新篇章。自此之後，我們已為全球提供超過1.13億次門診眼科醫療服務，且於2025年，我們的年門診量達到18.9百萬人次，年手術量超過1.68百萬例。我們亦組建全球最大的眼科醫師團隊，截至2025年12月31日，在全球擁有超過7,500名眼科醫生，並由涵蓋附屬醫院、研究所及碩士、博士及博士後培訓的全面人才發展體系提供支持。

我們的服務項目涵蓋眼健康需求的全生命周期，旨在滿足兒童、青少年、成年、中老年不同人生階段的需求。我們提供涵蓋14個眼科亞專科的服務，包括屈光手術、視光、白內障、眼底

業 務

病、角膜及眼表、斜視及小兒眼病、青光眼、淚道病、眼眶病及眼腫瘤等其他特色領域。這種廣泛的臨床覆蓋使我們能夠滿足高頻及高複雜性的需求，並在整個診療過程中加強患者的參與。

數字化及AI是我們長期戰略的重要組成部分。我們在數字眼科領域投資十餘年，並建立支持我們整個網絡的醫療服務、數據管理、職能管理及外部協作的技術架構。我們已構建業內最大的數字眼科數據資產之一。有基於此，我們構建了涵蓋預防、篩查、輔助診斷、患者服務、醫療質控及運營管理的AI賦能能力。我們認為，該等能力提升可及性、提高效率、支持臨床均質化，並使我們能夠抓住智能眼科醫療的未來機遇。

業 務

我們的醫院網絡

我們已建立覆蓋中國內地、中國香港、歐洲、美國及東南亞的廣泛醫療網絡。在中國，我們採用高度契合本地市場環境的「分級連鎖」發展模式，通過明確不同層級醫院的功能定位，建立分級診療體系，以提升資源共享效率及醫療水準，並持續增強集團整體能力及各醫院的競爭力。在國際市場方面，我們通過聚焦重點區域的「高地佈局」戰略，使醫療技術與全球最佳實踐接軌，並逐步構建世界一流的技術、人才及科研創新平台，以加強學術交流並推動科研成果轉化。

我們的國內醫院網絡

為解決因人口分佈與醫療資源不匹配而導致的「就醫難」挑戰，我們已建立起一個涵蓋主要中心城市旗艦醫院、省會城市醫院、地級市醫院及縣級醫院的分級連鎖模式。在該架構下，上級醫院向下級醫院提供先進的醫療技術及專家支持，而下級醫院可將複雜或疑難病症的患者轉診至上級醫院診療、手術。通過該方法，我們旨在將覆蓋範圍擴展至中國更多的城市及縣域，為更多患者提供高質量、負擔得起的眼科醫療服務。

我們的醫院網絡圍繞兩個核心原則構建。首先，我們尋求通過分級連鎖模式及高效的轉診路徑擴大高質量眼科服務的覆蓋範圍，使患者能夠在更靠近居住地的地方獲得適當的診療，同時在需要時仍能受益於更高級別的專業醫療服務。其次，我們尋求通過在人才、技術、醫療質控及供應鏈管理方面的標準化輸出，實現大規模但高質量的網絡運營。綜合而言，該等能力旨在支持我們醫院網絡的廣泛覆蓋及運營均質化。

下表載列於往績記錄期間我們在中國內地的醫療機構的變動情況。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
年初眼科醫療機構的數目.....	363	439	581
年內開設／收購眼科醫療機構的數目.....	76	145	84
年內關閉眼科醫療機構的數目.....	—	(3)	(2)
淨增長	76	142	82
年末在運營眼科醫療機構的數目	439	581	663

「1+8+N」分級連鎖

我們正在中國推進「1+8+N」分級連鎖眼科醫院體系，旨在於加強國家級眼科能力的同時，確保強大的區域及當地服務能力。

業 務

- **「1」：世界級眼科醫療機構。**我們網絡的核心為愛爾眼科長沙醫學中心，我們正致力將其打造為世界級眼科醫療機構。該中心提供全眼科醫療服務，並聚焦於複雜眼病診療突破、基礎及臨床研究、前沿技術創新及成果轉化，以及高端醫療人才培養，目標是提升整個集團的醫療水平。
- **「8」：國家級區域眼科中心。**位於北京、上海、廣州、深圳、成都、重慶、武漢及瀋陽的八大國家級眼科中心構成我們網絡的區域中樞，並與愛爾眼科長沙醫學中心共同形成核心「1+8」中樞。該等中心作為疑難及重症病例的區域診療中樞，同時承擔部分前沿技術創新及核心人才培養職能，並常態化開展角膜移植及複雜玻璃體視網膜手術等四級高難度手術，同時向整個網絡輸出標準化能力。
- **「N」：各級眼科醫療機構。**「N」即「1+8」之外的廣泛分佈於全國各地的眼科醫療機構。在我們的戰略願景下，「N」層級中的每家機構均致力達致本地領先或龍頭地位。眾多位於省會城市及主要地級市的「N」級醫院，已建立接近我們樞紐醫療機構水平的亞專科能力、核心技術及專家資源，並能獨立開展多類複雜及高難度眼科手術。截至2025年底，我們的網絡已覆蓋中國內地全部31個省級行政區，使低線市場患者能於更接近居住地的地點獲得常規眼病診療、視力檢查、近視矯正及白內障初診等基礎服務。

協同網絡運營

僅「1+8」核心網絡就可為廣泛的患者群體提供高質量眼科醫療服務，並實現區域協同運營。在目前的發展階段，「1+8」中樞日益側重於通過技術帶教、遠程會診、科研協同及基層醫生規範化培訓，賦能及帶動「N」網絡。我們認為，這種「以大帶小，上下聯動」的機制已實質上提高基層醫院的首診水平和承接複雜眼科病例的能力。

隨著我們縱向分級連鎖網絡持續成熟，以及橫向同城分級診療網絡不斷推進，區域內資源配置及資源共享效率進一步提升。集團亦常規性組織多學科專家團隊，於醫療資源相對有限地區開展巡迴會診。通過高層級醫院對低層級醫院的技術支持，以及疑難病例向上轉診或專科遠程會診，我們優化了資源配置，並提升了患者就醫的可及性及便利性。

深化「1+8+N」戰略

我們計劃繼續根據各醫院的功能定位推進差異化發展，並啟動「1+8」層級的動態晉升機制，集中資源打造一批區域旗艦醫院及全國領先的醫療機構。

- 第一，我們將持續加大對愛爾眼科長沙醫學中心的投入，強化基礎及臨床研究，推動複雜眼病診療突破，並推進前沿技術創新及成果轉化，帶動整個集團的醫療水平邁向新高度。

業 務

- 第二，我們將持續強化區域眼科醫院建設，通過增加資源投入提升人才、設備、技術及科研能力；通過推動認證及評級工作，引導學科建設並提升亞專科能力；以及積極引進高水平眼科專業人才。
- 第三，我們將加強指導及培訓賦能，提升網絡內其他醫院的診療能力。我們將通過整合區域臨床、健康教育及運營管理資源，鞏固「地縣一體化」管理模式，提升內部效率並推進醫療服務均質化。同時，我們將加強眼科門診建設，推動服務下沉至基層社區，並促進集團分級診療體系持續完善。

轉診網絡

閉環轉診模式

為更高效地將患者與合適的醫療資源相匹配，我們已建立涵蓋首診、區域轉診、亞專科會診及術後回流的全鏈條閉環轉診模式。該模式旨在提供高效、精準的資源匹配及全周期的診療保障。在基層醫院，當地機構專注於白內障、視光及基礎眼病等常見眼科醫療服務的廣泛覆蓋。當出現疑難或重症病例時，上級醫院將提供專家會診技術支援或根據臨床需求協助患者在網絡內向上轉診，有助於確保各級醫院發揮獨特且互補的作用。

術後回流及診療連續性

我們的轉診模式亦旨在支持高級別治療後的診療連續性。在統一的診療標準及打通的雲端電子病歷支持下，在轉診醫院接受高難度手術的患者可直接回流至首診基層醫院進行術後複查或隨訪。手術醫生及當地醫生能夠實時共享臨床數據，從而減少患者跨城就醫的時間及成本，並有助於保持術後管理的連續性。我們認為，這種協同模式可提高醫療資源利用率，並有助於解決眼科資源跨區域分布不均的問題。

標準化運營

規模化高質量運營模式

我們認為，除非有強大的標準化支持，否則大規模的醫院網絡擴張不會自動產生規模效益。我們的網絡運營模式建立在大規模診療經驗及真實世界研究的基礎上，並由人才、技術、醫療質控及供應鏈四個支柱的標準化輸出提供支持。通過該等支柱，我們尋求構建一個可落地、可複製及可追溯的運營系統，並支持我們網絡的高效運營及服務均質化。

標準化人才培養

在我們的人才體系中，醫務人員須首先建立紮實的綜合眼科基礎，然後在相關亞專科接受更專業、更精細的培訓。我們已建立涵蓋選拔、培訓、考核及留存的全鏈條標準化人才體系，醫務人員的上崗及晉升均需通過標準化培訓及考核。

業 務

標準化診療流程和醫療技術授權管理

我們亦尋求將眼科手術專業知識從依賴醫生的手藝轉化為標準化、可評估及可複製的技能。我們通過將各亞專科的手術程序分解為詳細的技術質量細則及可量化的操作步驟來實現該目標。例如，白內障超聲乳化術已標準化為十多個程序步驟，如切口製作、黏彈劑使用、撕囊、水分離及劈核，每個步驟均可根據操作質量進行評分。我們亦應用涵蓋理論考核、醫患溝通、專業技能評估、綜合能力測試及評估後質量跟蹤的五個步驟技術培訓與考核流程。基於醫生的能力，我們實施手術能力分級授權，並動態公布可以實施特定手術的認證醫師名單，有助於增強醫療安全，確保更統一的眼科診療技術標準。同時，我們的醫生將根據每位患者的具體病情與需求，為其提供個性化、精準化的診療服務。

標準化醫療質控及風險管理

我們的醫療質控體系圍繞涵蓋集團、省區及醫院的三級數字化質控框架構建。我們通過標準化的端到端診療流程，實施嚴格的臨床路徑管理。我們的全面圍手術期標準涵蓋患者診療的各個階段，包括對適應症及禁忌症的嚴格術前評估、標準化的術中手術操作流程，以及結構化的術後隨訪管理。我們採取預防為先的方針並鼓勵醫院報告「near miss」，以便集團層面的數據匯編及根因分析能夠識別系統性漏洞，及支持所有醫院系統性整改，有助於預防可避免的醫療傷害。此外，我們將質控邏輯嵌入我們的AHIS及AEMR系統中，包括強制性病史字段、強制性核心術前檢查及關鍵手術步驟的視頻錄製要求，隨後可通過電子病歷實時對其進行審查及評分。我們將院感控制及患者安全視為不可逾越的紅線，並尋求在各級醫院貫徹執行該等標準。

標準化供應鏈支持

我們的網絡亦由供應鏈管理系統提供支持，該系統旨在標準化藥物、耗材及設備的採購、分銷及管理。依托集團規模的採購，我們與領先的行業供應商保持長期關係，並對手術器械、視光設備及耗材等核心物資應用統一的質量標準及採購定價。我們亦運營標準化的供應鏈網絡，根據各醫院的臨床需求，制定精準的配送計劃，確保及時供應。我們建立一個物資管理溯源機制，以實現全生命週期採購可追溯性，進一步保障我們各醫院的診療安全。

單體醫院的差異化的發展路徑

高質量單院發展

在我們的大規模醫院網絡運營模式下，人才、技術、質控及供應鏈能力的標準化輸出旨在賦予集團內醫院高質量運營的基本能力。同時，我們根據每家醫院的定位提供分層賦能，並鼓勵醫院根據當地需求開展本地化創新，使每家醫院都能在其自身的市場及臨床賽道內追求高質量發展。我們認為，我們規模化的資源整合亦有助於單體醫院在更有效管理成本的同時提升服務質量及患者黏性。

業 務

特色化發展

我們亦鼓勵集團內醫院根據各自的人才資源及研究實力，發展自己的臨床專科領域。若干醫院將臨床服務、教學及科研更深入地結合，並已成為角膜移植及複雜視網膜疾病治療等高難度手術的示範中心。其他醫院已開發出圍繞早發現、早治療及多學科協作構建的專門兒童眼病及視覺異常診療中心。我們亦在多個地區建立同城分級體系，在此體系下，較高端的設備及醫生資源在一個市內向下延伸至縣級醫院及門診設施。該等差異化路徑旨在支持當地的相關性及全系統的深度。

我們的全球布局

在保持專注中國市場的同時，我們追求國內外業務相互促進的發展模式。我們的國際化戰略不僅旨在擴大地域布局，而且可實現中國與海外市場的雙向賦權：我們利用海外影響力接觸先進的醫療服務理念、頂尖診療技術與現代化管理實務，並通過臨床合作、管理整合、教育培訓和技術採用，將這些能力融入我們國內的眼科體系。通過這一模式，我們致力於提升臨床實力、擴大國際影響力，打造一個更具全球聯通性的眼科平台。我們亦已搭建眼科醫師與科研人員的全球共享與合作平台，並與國際知名眼科及視覺科學機構開展戰略合作。

過去十年，我們通過收購並整合中國香港、歐洲、美國及東南亞地區的領先眼科機構，不斷拓展國際版圖。於往績記錄期間，我們的海外業務累計產生收入近人民幣80億元，已成為本集團的重要增長引擎。

下表載列於往績記錄期間我們在海外的醫療機構的變動情況。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
年初眼科醫療機構的數目.....	118	131	163
年內開設／收購眼科醫療機構的數目.....	13	32	17
年內關閉眼科醫療機構的數目.....	—	—	(1)
淨增長	13	32	16
年末在運營眼科醫療機構的數目	131	163	179

歐洲

歐洲是我們國際平台的支柱。我們於2017年收購Clínica Baviera，標誌着我們從區域眼科集團向全球眼科平台演進的重要里程碑。Clínica Baviera是歐洲領先的上市眼科連鎖機構，已在歐洲市場運營30多年。我們於2017年收購Clínica Baviera 86.83%的股權，經過多年的整合，其已成為歐洲增長最快的眼科醫院平台之一。

業 務

Clínica Baviera亦提供我們整合及擴展海外資產能力的範例。其年收入由2017年的約100.4百萬歐元增至2025年的302.6百萬歐元，自合並以來的複合年增長率約為14.8%。同期，其淨利潤率由9.8%增至2025年的14.2%。此外，其機構數量由收購時遍布西班牙、德國、意大利及奧地利的76家增至2025年底的151家，並進一步擴展至英國市場。自收購以來，以2025年收入計，其在西班牙一直保持市場份額第一。

我們的歐洲運營亦反映整合管理的優勢。我們通過高度整合的運營模式持續優化規模及效率，包括開設衛星診所以更有效地利用地區手術中心產能、加強採購談判並簡化採購目錄以控制成本、完善核心團隊的激勵機制以及持續提升信息化及數字化水平。該等實踐亦有助於本集團內的跨境管理學習。

東南亞

東南亞是我們全球布局的另一個重要組成部分。通過於2019年加入本集團的ISEC Healthcare Ltd.，我們已建立橫跨新加坡、馬來西亞及緬甸的眼科網絡。截至2025年12月31日，ISEC運營18家醫療機構，並通過主要亞專科的專家團隊及配備最新診療設備的診所提供全面的眼科服務。其服務線包括屈光手術、白內障、青光眼、視網膜、角膜及眼表、眼整形、面部美學及小兒眼病。

ISEC亦提升我們在質量方面的國際聲譽。其吉隆坡中心是東南亞首家獲得JCI認證的眼科專科中心，於2009年首次獲得該認證，並於2022年3月成功續展。我們認為，這反映出其在醫療質量及患者安全方面的強勁表現。

在運營方面，我們的東南亞平台亦受益於管理及商業優化。於往績記錄期間，我們在東南亞的收入持續增長。我們亦支持跨地區專家協同，如眼底病專家服務多個城市，並在醫療商業保險合作方面持續取得進展。

中國香港

中國香港是我們拓展海外版圖的戰略樞紐。自2016年以來，我們依託香港亞洲醫療進行策略性擴展，建立了由香港理大護眼中心(PolyVison)、香港激光矯視中心(Hong Kong Laser Eye Center)以及香港眼科醫療中心(Hong Kong Eye Specialists Centre)組成的核心網絡。在眼科專科領域，我們於香港核心商業地段，擁有兩家全面符合香港衛生署最新標準的現代化手術中心；旗下香港激光矯視中心不僅以全港最多成功矯視個案的卓越表現領跑市場，該手術中心更全面為全港眼科醫生提供專業的手術平台與支援服務，彰顯了強大的行業輻射力；在視光領域，理大護眼中心(Poly Vision)擁有逾二十年的學術傳承，創立於2005年，其前身為香港著名大學附屬機構，憑藉深厚的專業底蘊，成為香港首家取得ISO 9001認證的眼科視光中心，充分彰顯了品牌在專業化與標準化服務上的領先實力。

為進一步優化醫療網絡布局、提升市場滲透率，我們近年加速推進香港眼視光診所的戰略性併購與網點擴張，持續鞏固於眼科矯視及視光服務領域的市場領導地位。與此同時，我們多管齊下追求成本優化，透過高效的供應商與租金談判、靈活的人員調配機制，以及手術中心與診所

業 務

間的資源整合，實現了顯著的協同效應與營運效益。立足本地，放眼未來，香港平台不僅是本集團對接國際患者及前沿眼科診療模式的雙向門戶，更是我們深化跨境醫療合作、全面融入粵港澳大灣區發展大局的核心引擎。

美國

在美國，我們通過收購一家知名眼科機構Wang Vision Institute建立布局，並為國際臨床交流及市場拓展搭建橋頭堡。我們的美國平台不僅有助於海外收入的多元化，亦有助於我們在患者教育、專家營銷及服務創新方面開展更廣泛的努力。在老視相關晶體置換、屈光項目管理及干眼管理等醫療領域，我們與美國前沿技術交流共享。

全生命周期眼健康管理服務

我們提供全生命周期眼健康管理服務，旨在滿足不同年齡段及臨床特徵的患者不斷變化的視覺健康需求。通過全面、多層級的服務模式，我們尋求提供涵蓋從嬰兒期到老年的預防篩查、早發現、診斷、治療、康復及長期隨訪的連續且協同的診療。我們的服務項目旨在服務有常規眼健康需求的患者以及患有複雜、慢性及疑難眼病的患者。

預防性篩查與早期診斷

預防性篩查及早期干預構成我們全生命周期眼健康管理服務的重要組成部分。我們提供眼健康篩查服務包括視力評估、屈光評估、眼壓測試、眼底篩查及眼表評估。該等檢查旨在支持在疾病進展對視功能或生活質量產生實質性影響之前及早發現眼部病症並及時干預。

我們的預防方法貫穿患者的整個生命周期，篩查的重點因年齡段而異。對於兒童及嬰兒，篩查強調視覺發育、先天性及發育性疾病以及早期視功能評估。對於青少年，篩查特別關注近視預警、眼軸長度監測及早期干預。對於中老年患者，篩查更側重於白內障、糖尿病視網膜病變及黃斑變性等年齡相關性及潛在致盲性病變。通過將篩查重點與不同人生階段的臨床風險相匹配，我們尋求促進更早的診斷及更有效的干預。

兒童期服務：視覺發育及兒童眼病管理

早期視覺發育及小兒眼病篩查

在兒童期，特別是在視覺發育的關鍵期，我們專注於兒童眼病的早期篩查、診斷及治療。我們的兒童期服務包括小兒眼病的標準化篩查及早期診斷路徑、視覺發育監測、嬰兒及新生兒視功能評估，以及對遠視儲備的持續管理。我們尋求在發育窗口期進行診療，因為及時科學的干預可能讓後期的眼健康獲得更大的收益。

業 務

斜視、弱視及視功能康復

斜視、弱視的診斷及治療是我們兒童期服務的核心組成部分之一。我們提供全面的診療，包括屈光矯正、遮蓋治療、視覺訓練、藥物及必要時的手術以及治療後的視功能康復。由於此類該等病症的治療結果與年齡、嚴重程度及干預的及時性密切相關，我們強調準確診斷、個性化治療計劃及隨訪管理。

先天性及發育性眼病

我們也提供先天性及發育性眼病的診療服務，包括先天性白內障、先天性青光眼、先天性淚道異常及早產兒視網膜病變。該等病症需要專業的知識、分階段管理及科學的隨訪。此類服務旨在解決較常見的兒童期疾病以及可能需要在我們系統內轉診以及需要在更強亞專科資源的醫院進行管理的複雜病例。

眼球震顫與兒童視覺康復

此外，我們在眼球震顫與視覺康復領域已形成專科優勢。我們成立了由知名教授領銜的視覺康復研究院，為疑難眼病的大數據管理、研究與創新提供支持。我們還在湖南設立了專注於眼球震顫與視覺康復的診療中心。該平台的臨床範圍涵蓋眼球震顫、兒童斜視與弱視、先天性白內障等疾病。此類服務進一步提升了我們針對治療兒童及先天性視力障礙的能力，而這類病症除醫療或手術干預外，往往還需要康復治療。

青少年服務：近視防控

我們強調屈光發育要實施全生命周期管理的模式，特別是在近視防控方面。

綜合近視管理框架

我們的服務專注於近視防控。我們創立了「5P近視防控模式」，建立起涵蓋預防建檔、科學預測、主動控制與干預及教育的綜合近視管理框架。在數字化眼健康檔案及持續監測工具的支持下，我們的方法旨在連接學校、家庭及醫院場景，並為兒童及青少年提供閉環的近視防控路徑。

我們開發了AI驅動的智能穿戴設備「小青葵」（用於近視管理）及AI診斷系統等創新產品。通過一站式個性化近視方案，我們建立全面、多維的服務模式以保護長期的視覺健康。

臨床及非手術干預選擇

我們的青少年近視防控服務強調1+N聯合應用，內容包括屈光度檢測、眼生物學參數檢測、多點離焦框架眼鏡驗配、角膜塑形鏡驗配、視覺訓練、用眼行為指導及戶外活動干預等，具體取決於個人的臨床需求及適用性。我們認為，將預防性評估與個性化干預相結合，可能有助於減緩近視進展並改善兒童及青少年的長期視覺預後。

業 務

隨着患者進入到成年期，其眼科診療需求通常變得更加多樣化，且越來越受到視覺質量需求、屈光偏好及生活方式考慮的影響。因此，我們的服務項目從近視管理擴展到更廣泛的視光診療、屈光手術及眼病服務。

成年期服務：屈光矯正、視光服務及視覺質量管理

屈光手術

我們提供屈光手術以矯正近視、遠視及散光等常見視力問題。根據手術方式的不同，屈光矯正可涉及角膜、眼內手術或其他技術。我們已構建針對每位患者病情及需求量身定制的個性化屈光手術組合，包括ICL、SMILE、LASIK、表層手術及老視矯正手術。於往績記錄期間，我們引進並開展全新的微創SMILE pro手術，使我們成為中國首批進入智能化、機器人輔助屈光手術新階段的供應商之一。

於2025年，在LASIK、SMILE及ICL等主流屈光手術中，我們實現術後小數視力1.0或以上的患者比例一直保持在高水平。2025年，對於LASIK手術，97.9%的患者實現1.0或以上的術後視力。對於SMILE手術，98.6%的患者實現1.0或以上的術後視力。對於ICL手術，96.9%的患者實現1.0或以上的術後視力。

我們亦持續引進先進的眼科設備及治療技術，同時不斷完善臨床路徑以提高效率、質量及患者預後。除尋求屈光矯正的年輕成人外，我們的屈光服務亦延伸至與其他眼科病症治療同時或在治療後產生視力矯正需求的患者。

視光服務及非手術視力矯正

在進行手術屈光矯正的同時，我們還提供針對近視、遠視、散光等屈光不正問題的非手術矯正，也針對老視和視疲勞等問題進行處理。我們的視光服務旨在支持視力矯正以及更廣泛的全面視覺解決方案。通過這些服務，我們尋求為患者提供符合其年齡、屈光狀態及視覺需求的個性化視力矯正計劃。

干眼及視覺舒適度管理

我們還針對影響視覺舒適度、視覺質量或可能誘發盲症的普遍性眼病提供診斷、治療及長期管理服務，包括干眼症及因高強度用眼引發的相關眼表疾病。我們率先在中國開設了專業的干眼症門診，且我們的專家參與制定多項國家干眼症專家共識。我們的干眼症門診採用眼表綜合分析檢查、數碼裂隙燈檢查、強脈沖光治療和熱脈動治療等技術，並自主開發及引進十餘項治療方案。此外，我們正在構建干眼慢病防控管理體系，為患者提供更完整、更一致的護理體驗。

中老年服務：年齡相關性眼病管理

白內障及老視矯正白內障診療

對於中老年患者，我們專注於年齡相關性眼病，特別是如果不妥善治療可能導致嚴重視力損害的病症。白內障是該服務線中的主要病症之一。我們不斷升級白內障服務質量，並遵循屈光

業 務

性白內障診療的先進方法，保持技術與規模領先。我們根據每位患者的眼部情況及視覺需求設計個性化手術方案，旨在提供定制化治療並改善術後視覺質量。我們的中高端手術方式持續增長，有助於我們滿足多樣化的患者需求，同時優化業務結構。

我們還在旗下多家醫院開設了老視矯正MDT門診，以推動更精準的診療。此類門診旨在整合臨床專長、技術、專科團隊及我們的網絡能力，以縮短患者就診時間和降低就醫成本，提供更個性化和精細化的醫療服務。在臨床條件允許的情況下，我們可在白內障手術規劃中同步考慮屈光矯正需求，實現眼病治療與視力矯正一體化協同診療。

視網膜、玻璃體及糖尿病眼病服務

我們已建立視網膜及玻璃體疾病的專科門診及服務路徑，包括糖尿病眼病門診及患者管理服務、高度近視相關視網膜病變多學科門診、葡萄膜炎門診、黃斑病門診、飛蚊症門診及神經眼科門診。此外我們也建立了玻璃體腔注藥術中心為我們的視網膜及玻璃體疾病業務提供支持。我們的視網膜及玻璃體服務涵蓋糖尿病視網膜病變、黃斑變性、高度近視相關視網膜病變、視網膜脫落及症狀性飛蚊症等病症。

我們還為糖尿病患者構建了四層眼健康防護體系，聚焦早期預防、早期篩查、早期診斷和早期治療。結合我們的分級連鎖體系與遠程醫療平台，我們提供循證治療方案，並開展終身動態眼健康監測，以降低視力損傷風險。我們的玻璃體腔注藥術中心圍繞多次就診的高效、標準化治療而構建，並由一站式治療流程、隨訪、複查提醒、回訪提示及預約管理提供支持。我們亦建立飛蚊症門診及黃斑病門診，以針對可能嚴重影響視覺質量及中心視力的病症提供結構化評估及診療服務。

複雜眼病及特色臨床服務

青光眼及長期疾病管理

青光眼是不可逆性致盲的主要原因，通常需要長期疾病監測及眼壓控制。我們引進國際先進的青光眼治療技術，由中華醫學會眼科學分會青光眼學組委員等100余名專家組成的專業團隊，搭建了覆蓋全國十大區域的青光眼急重症轉診綠色通道，並在100余家醫院設立青光眼「病友之家」，配備「個案管理師」提供終身隨訪管理。率先引進並廣泛應用iStent inject W、Hydrus等國際領先的微創青光眼手術(MIGS)，推動青光眼診療進入「微創」新階段，具備創傷小、恢復快、安全性高等核心優勢。同時，眼底AI管理系統基於深度學習技術，可對青光眼等常見致盲眼病進行風險分析，為大規模早篩早診提供高效工具。我們建立疑難病例診療基地，借助全國覆蓋的醫療網絡建立慢性病管理醫聯體模式，整合複雜案例診療、醫療資源協調及臨床培訓。通過該方法，我們尋求提升急性治療能力及長期青光眼管理。

業 務

角膜及眼表

我們在中國率先開展飛秒激光輔助角膜移植及不撕除後彈力層的角膜內皮移植手術，並開發及引進「改良Perfect翼狀胬肉三聯手術」(睛致®)。我們持續加強該領域的臨床培訓、人才發展、科研、學術交流及新技術的應用。為支持角膜移植能力，截至2025年底，我們已建立九家眼庫及超過60個角膜捐獻接收站。

淚道、眼眶及眼腫瘤相關服務

愛爾眼科淚道及眼腫瘤項目形成了系統化的診療優勢。我們亦提供涵蓋影響眼球周圍組織的炎症、腫瘤相關、外傷、先天性、代謝及內分泌病症的眼眶病服務。眼眶病眼腫瘤學組擁有鼻內鏡微創手術、眼眶骨折3D打印修復、甲狀腺相關眼病的個性化減壓術、眼部腫瘤及眼眶病的綜合診療等前沿手段，率先開展眶減壓聯合角膜移植等高難度術式，參與行業標準制定。淚道項目以「內鏡微創」為特色，具備淚道旁路重建等特色技術，並建有疑難淚道病診療中心和MDT門診，為複雜病例提供一站式精準診療。

其他疑難及亞專科病症

我們更廣泛的眼科平台亦涵蓋其他複雜或特色臨床需求，包括眼外傷、葡萄膜炎、眼表疾病、神經眼科病症及可能需要跨亞專科協調管理的疑難眼病。通過該方式，我們的服務項目超越常規診療，涵蓋我們網絡內的疑難病例能力及專家轉診路徑。

康復、低視力及功能恢復

除診療外，我們的全生命周期模式還包括眼科康復及低視力支持。該等服務包括低視力輔助設備驗配、視疲勞及異常視功能康復、術後視覺質量優化及雙眼視功能重建。該等服務旨在支持可能無法僅通過常規醫療或手術治療完全恢復視功能的患者，包括患有先天性病症、慢性疾病及年齡相關性視力損害的患者。通過將我們的服務項目從治療延伸至功能恢復及長期支持，我們尋求改善患者的視功能。

綜合專家協作及亞專科平台

我們的全生命周期眼健康管理服務由涵蓋14個眼科亞專科的診療系統提供支持，包括屈光手術、視光、白內障、眼底病、角膜及眼表、斜視及小兒眼病、青光眼、淚道病、眼眶病及眼腫瘤等其他特色領域。該亞專科架構旨在支持從基礎眼科診療到複雜眼科疾病的廣泛臨床覆蓋。

此外，我們利用多學科會診機制及轉診協調促進亞專科之間的協作，並為複雜及疑難病例提供更協調的診療解決方案。我們亦尋求在我們網絡內結合區域中心能力、專家流動性及患者轉診路徑，以便患者能夠根據其病情的複雜程度及各醫院的臨床能力獲得適當的診療。通過該綜合平台，我們旨在將我們的全生命周期理念轉化為針對特定年齡及特定疾病的服務網絡，並支持貫穿患者整個就醫旅程的連續眼健康管理。

業 務

手術安全、感染控制及醫療質量

我們亦在整個眼科服務平台高度重視手術安全、感染控制及合理用藥。於2025年，我們的I類切口眼科手術後感染率為0.0094%，白內障術後眼內炎的發生率為0.0124%。此外，我們的玻璃體切除術後感染率為0.0445%，玻璃體腔注藥術後眼內炎的發生率為0.0052%。

數字及AI眼科

於往績記錄期間，我們將「數字及AI眼科」作為重要戰略方向，通過數字化轉型推動高質量發展。我們的數字及AI眼科布局旨在整合臨床服務、研發、數據基礎設施、智能設備、人工智能應用及遠程服務能力，以提升臨床效率、規範診療服務、擴大眼科服務可及性，並強化長期創新能力。通過該戰略，我們致力於為臨床運營及更廣泛的眼健康價值鏈實現數字化賦能。

在數字及AI眼科框架中，數字化提供基礎設施、數據治理及流程協同，而AI則作為智能引擎，在全場景眼健康服務中優化臨床決策、提升運營效率、增強患者體驗並促進生態協作。

我們的數字及AI眼科平台圍繞多個相互支撐的板塊構建：創新基礎設施與科研平台、數據治理與數據產品開發、AI臨床及運營應用、智能設備與診斷模型、遠程醫療與異地協作，以及前沿數字眼科研究。整體布局旨在打造覆蓋篩查、診斷、治療、培訓、管理及隨訪的數字化眼科服務模式。

數據治理及數據產品開發

大數據治理及企業數據管理

數據治理是我們數字眼科戰略的核心組成部分。我們致力於釋放企業數據資源的更大價值，並在數據資產的開發及利用方面取得進展。我們已加強大數據中心持有的眼科醫療大數據集的治理，完善數據資源管理機制，並探索數據產品開發、價值挖掘及應用創新。我們亦正在推進「數據資產化」，包括致力於在財務上確認符合條件的數據資源。

我們亦構建數字眼科大數據中心及數據智能平台，旨在連接不同業務系統的數據資源，統一眼科數據標準並提升數據資產的價值與治理。該平台旨在支持數據採集、標準定義、匯總、清洗、分析及挖掘的全生命周期，同時為管理決策、臨床實踐及科學研究提供安全保護及治理支持。通過引入虛擬化、雲原生技術及流式計算，我們將全網各醫院的數據同步及分析能力從天級別更新升級至分鐘級別更新。截至最新可得數據，該平台已匯總337 TB的數據資源，包括電子病歷、醫學影像、檢驗測試、健康管理及運營管理數據。

業 務

專病數據集及數據產品

截至最後實際可行日期，我們已整合超過3,200萬份優質個體臨床數據記錄及66個專注於特定眼部疾病的高質量數據集，包括超過300,000例急性視網膜壞死等罕見及危重眼疾病歷。我們亦已在數據交易所成功上市7項數據產品，開始4項數據產品的上市籌備工作，獲得4項數據相關知識產權，並就另外3項數據相關知識產權提交了登記申請。

自主研發的數字系統及AI基礎設施

專注於眼科的醫療雲平台

為支持臨床運營及數據整合，我們自主研發一套專注於眼科的數字系統，共同構成綜合醫療雲平台。該等系統包括我們的醫療信息系統AHIS、電子病歷系統AEMR、病案首頁系統AMRS、醫學影像系統APACS、實驗室信息系統ALIS、視光信息系統AVIS、屈光手術系統ARSS及遠程醫療系統ATMS。該平台旨在專注於眼科、全面雲化、高度集成、標準化、適應不斷變化的需求及集中維護及運營。

智能器械及智能設備

我們亦已開發一系列智能眼科設備，旨在增強診斷及篩查的創新。我們合作研發的全自動智能眼底相機採用智能算法，旨在快速捕捉眼底，實現個體30秒內完成檢查，自動調整參數，並支持二維碼識別及批量信息導入功能。該產品已獲得醫療器械註冊證。我們亦合作開發全自動屈光篩查設備，支持多種信息錄入方式、快速瞳孔捕捉、單用戶一秒生成結果、多種數據傳輸協議、智能語音提示及旨在改善篩查期間兒童配合度的功能。該產品亦已取得醫療器械註冊證。

貫穿眼健康服務全流程的數字及AI眼科

我們致力於構建全面的「數字及AI眼科」生態系統，支持眼健康服務的持續改進、標準化及可及性。我們的戰略重點是將AI嵌入貫穿預防篩查、診斷、治療及康復的眼健康服務全流程。

預防及健康管理

在預防及健康管理方面，我們構建精準的眼健康風險篩查及預測系統，推動智能篩查工具在更廣泛的預防及健康管理場景中的部署及採用，並打造更易獲得的眼健康智能服務入口，將服務關口進一步向上游向預防及早期診斷前移。

我們已開發結合智能硬件與雲端管理軟件的青少年近視防控系統。該系統整合自動屈光篩查設備、視力檢查設備及智能數據分析平台，旨在支持視力篩查、屈光發育檔案建立、個性化防控計劃制定、線上教育與家長溝通、隨訪提醒及結果追蹤。其亦納入近視進展大數據預測平台，實現更精準的預測及個性化干預措施，包括角膜塑形鏡驗配指導及視覺訓練計劃。

業 務

篩查及早期風險識別

我們亦已開發AI賦能的眼底篩查系統，旨在將篩查及風險評估進一步前移。該系統整合免散瞳眼底相機、圖像智能分析及AI輔助眼底診斷算法，連同移動篩查、檔案管理、線上諮詢、預約登記及專家會診等功能。根據我們的內部數據，該系統將相關檢查效率提升30%以上，同時對糖尿病視網膜病變、年齡相關性黃斑變性及青光眼的檢出準確率均超過95%。該系統設計用於在基層醫療及社區公共衛生環境中廣泛使用，作為低成本、廣覆蓋且易於接入的篩查及管理解決方案。

AI輔助診療能力

我們已開發一系列AI輔助診斷模型，旨在支持智能臨床決策。在多病種眼底圖像輔助診斷方面，我們收集涵蓋八個類別的超過20,000張眼底照片，並利用風格遷移、數據增強、採樣策略、對比學習及預訓練等技術，開發出準確率為88%、F1分數為0.77的模型。我們亦開發基於眼部照片的智能眼瞼病變篩查模型，將病例分類為正常、良性或惡性，並達到87%的準確率。針對年齡相關性黃斑變性，我們已開發多模態高精度輔助診斷算法，根據我們的內部評估，該算法在多個年齡相關性黃斑變性（「AMD」）分類任務中優於現有多模態方法，並達到資深眼科醫生的診斷水平。此外，我們已開發旨在解決不規則採樣眼底影像數據的青光眼預測模型以及在涵蓋六種眼病類別的超過19,000張超廣角影像上訓練的超廣角眼底圖像輔助診斷模型。

展望未來，我們打算迭代專科眼科模型。我們計劃升級我們的智能眼科診療支持系統，構建安全、合規且多方協同的眼科領域大模型及臨床決策支持能力，並將AI輔助診斷擴展至更多模態及多病種場景。同時，我們計劃將AI輔助眼科專科系統的能力拓寬至更全面的眼科支持。

AI賦能醫院運營、教育及研究

AI賦能管理及決策

我們利用AI提升業務運營及管理決策。在整體管理層面，我們利用AI加強對一線職能部門的實時支持，並優化跨業務線及管理層的資源配置，從而提高運營效率，並為重大戰略決策、風險管理及資源規劃提供更科學的支持。在醫院管理方面，我們推動AI在耗材及藥品庫存預測、就診流程個性化引導及智能客服等方面的應用，提升整體運營及管理效率。

遠程醫療及遠程協作

我們利用數字及智能技術提升眼科服務的可及性，並促進高質量醫療資源向偏遠及服務欠缺地區的配置。我們的遠程醫療系統整合高清視頻會議、遠程會診、電子病歷共享、線上開方及藥品配送。通過智能匹配及調度機制，該系統支持及時的專家介入、持續的患者監測及優化的治療路徑。我們的遠程醫療機構已有超500名參與專家，開展超過1,000次遠程會診及遠程門診，完

業 務

成超過800,000次遠程影像解讀，2025年門診量超過600萬次，並將遠程醫療服務延伸至全國19個省份。連同我們更廣泛的AI賦能工作流程及協同能力，該等系統增強服務可及性，支持跨區域協作，並提高眼科醫療交付的均質化及效率。

AI賦能醫師培訓及虛擬手術教育

在醫師培訓及教育方面，我們構建涵蓋手術模擬、病例教學及培訓管理的智能教學系統，並對遠程眼科手術視聽覺觸覺交互技術進行研究，以提升我們醫療專業人員的智能診療能力。我們亦開發基於5G通信、雲存儲及雲計算的多模態虛擬手術培訓平台。該平台為眼科手術培訓創建一個視覺、聽覺及觸覺協同環境，並解決傳感器兼容性低、觸覺反饋模型有限及眼科微創手術中多模態信息呈現複雜等問題。其預期應用場景包括斜視、白內障及玻璃體切除手術的手術培訓。通過開發新的多模態交互模型及力反饋傳感系統，我們旨在創造一個更逼真、更高效且符合人體工程學的數字手術培訓環境。

AI驅動的科學研究

在科學研究方面，我們擬開發多中心病歷大數據挖掘及自動生成科研數據的應用，加速研究轉化並提高科研效率。通過將AI工具與我們的臨床及數據基礎設施相結合，我們加強研究見解向臨床應用的轉化，並支持跨機構及跨學科的更高效協作。

智能化患者教育及科普傳播

在患者教育及科普傳播方面，我們擬構建精準、普惠、便捷及個性化的眼科健康知識服務體系。通過AI賦能解讀、個性化教育、智能風險評估及全流程健康指導，我們降低醫患溝通成本，提高患者認知及依從性，並使高質量眼健康知識得到更廣泛的普及。該等能力亦支持在治療前、治療中及治療後更好的患者參與，並加強整個服務周期內診療的連續性。

與科研機構及戰略技術夥伴的合作

自2020年以來，我們與中國科學院計算技術研究所及其他科研夥伴在數字眼科發展方面開展合作。當年，我們共同承接中國科學院科技服務網絡計劃下湖南唯一區域重點項目，專注於眼健康管理大數據平台。該項目已通過驗收審查，產生多項研究成果，並入選長沙市十大科技成果轉化項目。

業 務

我們亦持續與頂尖科技機構深化戰略合作，以加速AI落地與數字化轉型。具體而言，我們深化與中國科學院計算技術研究所的合作，共同推進涵蓋眼科學、視覺科學及人工智能的學科交叉領域的研究與轉化，不斷強化我們的數字化轉型能力。

我們的數字眼科研究計劃涵蓋廣泛的課題，包括數字眼科聯邦協同平台、遠程眼科手術培訓多模態交互技術、真菌性角膜炎智能輔助診斷算法、年齡相關性黃斑變性多模態高精度輔助診斷、眼健康大數據平台零信任安全技術、數字人合成與AI模型在眼科的應用以及多模態智能數據治理與專病數據庫建設等等。迄今為止，該等努力已產生五款產業化應用產品、20余篇學術論文及10餘項授權專利。我們亦參與兩項團體標準的制定，並牽頭制定兩項有關眼科大模型問答數據集及眼科多模態專病數據集的企業標準。

我們與中國科學院計算技術研究所共同開發數字眼科聯邦協作平台FEDEYE®。FEDEYE®旨在實現眼科研究及應用開發的同時，通過聯邦機制保護數據隱私及安全。該平台在低代碼環境中提供多種聯邦學習算法，以幫助眼科醫生更高效地構建智能模型，並支持年齡相關性黃斑變性、青光眼及糖尿病視網膜病變等常見疾病的輔助診斷模型。該平台亦提供面向隱私及產權保護的數據存儲與共享服務，以及機器學習、深度學習及模型應用服務。我們認為，FEDEYE®是我們AI技術底座的重要組成部分，因為其支持跨機構的安全、可擴展且保護隱私的模型協作，從而支持眼科研究及未來的真實世界AI部署。

研發

於往績記錄期間，我們穩步推進「創新驅動，科技愛爾」戰略。通過緊跟行業趨勢並應用大數據分析、雲計算及人工智能等智能技術，我們持續深耕臨床實踐，擴展服務範圍，並加強精準診療。經由該等努力，我們致力於為眼健康行業帶來更多前瞻性創新，並助力提升全行業標準。

醫教研一體化平台

我們深知醫療實踐、教育及研究一體化的戰略重要性，並致力於加強其協同作用，建立起一個平衡長期願景與實際應用的創新體系。我們的創新體系以長沙為中心，並在北京、上海、廣州、深圳、成都、重慶、武漢、瀋陽建設8個國家及區域一流眼科醫學中心，帶動開設N家地區領先級眼科醫院，旨在加強全網協同，並推動醫療服務、教學、科研及商業化的融合。我們建立了業內具有核心競爭力的高水平創新平台體系、一流研發及轉化應用團隊，承擔各級各類科研項目700餘項，獲授權專利共計1,000餘項。同時，我們繼續加強精細化管理，加大對科研成果的投入及獎勵，並加速將科技成果轉化為實際的臨床及產業價值，鞏固我們在眼科創新領域的領先地位。

業 務

我們已建立起「多院（中南大學愛爾眼科研究院、湖北科技學院愛爾眼視光學院、武漢大學愛爾眼科研究院等等）、多所（愛爾眼科研究所、愛爾眼視光研究所、愛爾數字眼科研究所等等）、四站（國家博士後科研工作站、湖南省專家工作站等等）、七中心（湖南省眼視光工程技術研究中心、湖南省企業技術中心、數字眼科湖南省工程研究中心等等）、五基地（湖南省眼視光國際科技合作基地、湖南省引才引智示範基地等等）、一室（湖南省芙蓉實驗室（精準醫學）共建企業）、二平台（醫療輔助診斷系統長沙市新一代人工智能開放創新平台、長沙市眼科科技成果中試轉化平台）」的醫教研一體化創新平台。集團總部建有逾16,000平方米研發場地及總投入人民幣數千萬元的科研設備。

高素質研究團隊

我們高度重視創新人才的培養與發展，並利用我們的網絡及資源優勢構建涵蓋臨床研究、基礎研究及轉化研究的結構化人才梯隊。我們於2020年獲批設立國家博士後科研工作站，並在2024年取得獨立招收博士後研究人員資格，計劃在10年內招收並培養400名博士後研究人員。截至2025年12月31日，累計已招收61名。通過與17所知名高校合作，我們擴大在學歷教育、人才培養、教學及科研方面的合作。目前擁有超過100名碩博導師，並累計培養347名全日制碩博研究生。同時，我們大力培養臨床科學家，高起點建設全球領先的臨床醫學培訓中心、研究所及實驗室，同時利用跨國集團優勢，與領先企業及機構開展合作。我們亦持續加強及擴大眼科學科團隊，構建結構均衡、覆蓋廣泛的人才網絡，同時提高跨組織協作及專業領導力。截至往績記錄期間末，我們已建立16個眼科亞專科學組。在學組組長及核心專家的指導下，該等團隊穩步推進科研計劃，為我們的科技創新提供強大的人才支撐。

創新研究及成果化

以「創新鏈精準對接產業鏈，產業鏈高效賦能創新鏈」為核心理念，我們構建了「雙鏈融合」的創新研究及轉化體系。依托我們廣泛的眼科應用場景並聚焦眼科前沿需求，我們持續開展以重大發展需求及人才培養為導向的跨學科、多層次綜合研究。有基於此，我們正致力於形成集藥物開發、設備與器械創造、耗材研發、標準制定及更廣泛的「研發－轉化－服務」循環於一體的產業生態。

作為「湖南省眼健康產業創新聯合體」牽頭單位，我們的多項創新技術及產品已投入生產或臨床使用，包括：全球首台進入臨床的可實現全眼視野量化評估設備——超廣角高速視網膜周邊離焦檢測設備(UPER)；採用「多區正向光學離焦」設計的「小青葵」近視預防鏡片；創新性的採用「離軸照明及成像技術」實現大視場角均勻照明及成像的全自動智能眼底相機；可快速捕捉瞳孔、1人1s完成檢查的全自動屈光度篩查儀；以及榮膺國際學術組織ICCSE&ICAA 2025最佳演示獎的「AierGPT及愛爾數字人」等等。通過與科研夥伴共建聯合實驗室，我們預計智能計算、設備開發及藥物創造等領域的更多創新產品將繼續邁向商業化，有助於形成「醫－教－研－投－產」一體化生態系統。

業 務

健康教育與患者觸達

我們通過三級組織執行統一的多渠道健康教育戰略，並通過AI及品牌建設努力加以強化，以服務患者並支持各區域及服務線的服務增長。

我們的健康教育團隊

我們的健康教育職能通過由集團健康教育服務中心、省／區域健康教育服務中心及各醫院健康教育服務部組成的三級架構運作。截至2025年12月31日，在整個網絡中，我們擁有一支超過7,000人的健康教育團隊，各級職責明確。集團健康教育服務中心負責整體戰略，為屈光、視光及基礎眼病等關鍵臨床項目制定健康教育計劃，並協調資源。其包括專門的項目健康教育團隊以及數字品牌團隊，並擁有負責專項舉措及孵化戰略項目（如老視矯正多學科管理）。

省及區域健康教育服務中心將集團重點戰略轉化為區域執行，監督醫院並開展屈光、視光、基礎眼病的線上、線下、口碑及品牌策劃的落地執行。醫院級健康教育團隊通過項目組落實集團及區域計劃，部分省區實現數字品牌一體化發展，確保效益最大化。縣級醫院及門診部通過由上級醫院健康教育團隊協調的一體化模式進行管理。

品牌定位

於往績記錄期間，我們強化醫療質量及服務治理，推動全網品牌協作，構建AI驅動的健康教育知識庫，並提升員工能力。我們加速領先的屈光、視光業務增長，穩步推進基礎眼病發展，並已開發多學科老視解決方案等新一代學科，同時調整服務及技能組合以配合醫保政策變化。我們亦推動全病程管理及更早的患者參與，以建立信任、增加留存並鼓勵二次就診，同時升級AI賦能的健康教育系統（結合AI與人工執行），以提高效率及患者體驗。

我們旨在構建以「共享全球眼科智慧」為核心的品牌理念，具有四個戰略重點：國際品牌化、分級連鎖經營、個性化診療及數字智能化。我們的子品牌繼續推動屈光手術、視光服務及白內障手術等關鍵服務作為特色產品。由於各區域的發展環境不同，我們根據競爭環境、政策條件及各區域品牌發展的成熟階段制定本地化的品牌策略。

我們圍繞四個主要的醫院層級（省會醫院、地級市醫院及縣級醫院和眼科門診）構建品牌發展，每個層級都有明確的定位目標，範圍從國際影響力到強大的當地影響力及基層社區覆蓋。我們的外展方法強調技術領先地位及針對性人群互動。在技術方面，我們突出先進的屈光手術、領先的視光解決方案及尖端的基礎眼病治療，而在人群方面，我們覆蓋全年齡段、全生命周期的眼健康服務、並持續開發患者需求，包括：老視、糖尿病視網膜病變、甲狀腺眼病、眼眶病及眼部腫瘤等特色醫療服務。

業 務

患者觸達渠道

我們通過各關鍵服務線的多種渠道觸達並吸引患者。在屈光項目中，數字健康教育是主要驅動力，我們亦受益於強大的口碑推薦效應，使許多患者主動尋求就診。在我們的視光項目中，主動到院需求是一個特別重要的貢獻因素，線下社區健康教育渠道對於有效觸達患者仍必不可少。在基礎眼病項目中，主動門診就診亦是主要需求來源，這得益於我們的技術實力和服務經驗（特別是針對老年患者），同時線下合作夥伴、線上健康教育觸點及口碑驅動的推薦轉診持續增長。整體而言，我們不嚴重依賴任何單一企業客戶或機構轉診來源。

質量及安全控制

我們將質量及安全視為醫療服務的基石。我們已在人才發展、臨床技術、醫療質控及供應鏈管理方面建立標準化系統。我們全集團的質量框架整合數字臨床標準、標準化臨床路徑、基於雲的AHIS及AEMR系統、手術視頻審查以及用於風險管理的全系統反饋閉環。我們認為，該等能力使我們能夠在大型醫院網絡中保持運營及臨床質量，提高單體醫院層面的效率，並在不影響診療均質化的情況下支持持續擴張。在系統創新及技術的支持下，我們專注於識別醫療隱患、建立標準化臨床路徑及改進藥品與醫療器械的智能化管理，旨在為患者構建強大而可靠的安全屏障。

我們強調預防為主、過程監督及結果監督並重。在過程方面，我們將質控點直接嵌入核心業務系統，以支持監測及智能預警。在結果方面，我們建立統一的數據標準及標準化的數據庫，以提高可比性，加強管理均質化，並支持數據驅動的質量改進。我們亦尋求為所有主要管理流程構建線上及線下閉環，以便通過整改及隨訪追蹤監督中發現的問題。

數字化醫療質量管理平台

為支持我們網絡的質量管理，我們已開發涵蓋集團、省區及各醫院的綜合醫療管理平台架構。在集團及省級層面，我們的平台支持日常監督數據、手術質量數據、病歷信息、不良事件管理、學科質量評估以及基礎質量及安全管理等職能。在醫院層面，我們的醫療平台支持質量及安全數據管理、病歷管理、審批管理、授權管理及其他日常醫務職能。該架構旨在實現不同組織層級間的數據共享、穿透及統一管理。

該平台亦旨在支持專業職能監督。其包括涵蓋醫務、護理、藥學、院感等職能中心。通過該模式，我們尋求提供更全面的管理架構，以支持一般質控及特定專科監督。

業 務

醫療服務質量管理的關鍵領域

醫務管理

我們維持專門的醫務管理職能，主要包括醫療資質與准入審批管理、醫療技術與人員授權管理及依法執業管理。該等職能旨在支持遵守適用醫療法律法規，明確專業授權的權限，並加強對醫療實踐的日常監督。鑒於跨多個機構及臨床環境交付眼科服務的複雜性，我們認為標準化授權及合規管理是整體服務質量管理的重要組成部分。

病歷管理

病歷管理是我們質量管理系統的另一個關鍵組成部分。我們的框架涵蓋全流程病案管理及病歷的質量，包括閉環病歷管理、閉環病歷質控及病歷時效性管理。我們監控門診電子病歷完成率、住院病歷兩日歸檔率、符合關鍵記錄及查房時限、病歷返修率、門診電子病歷質量合格率以及危急值病程記錄時效性等指標。通過該方法，我們尋求提高臨床記錄的完整性、時效性及質量，進而支持患者安全、診療連續性及監管合規性。

數據驅動的質控及持續改進

我們的醫療服務質量管理系統旨在將數據轉化為可執行的管理見解。通過統一數據定義、標準化指標以及跨集團、省及醫院層面的數據共享，我們尋求提高醫療質量績效的落實率。通過整合日常監督、KPI監控、檢查發現及整改反饋，我們旨在創建一種數據不僅反映質量，而且推動持續改進的管理模式。

手術質量及能力提升

我們使用基於KPI的管理監控手術質量及能力發展。我們的指標涵蓋全院非計劃重返手術室管理、學科質控及能力建設措施。例如，我們的KPI框架包括出院患者非計劃重返手術室率的管理，不僅強調控制不良結果，亦強調在學科層面實現同比持續改進。我們亦監控學科指標，如單純白內障手術及屈光性白內障手術術後第一天視力結果、孔源性視網膜脫落的硅油填充率及短期複脫率的改善趨勢。此外，我們追蹤疑難眼科病例的比例，並要求對四級手術進行術前多學科討論。

通過該手術質量框架，我們尋求將結果監控與學科發展相結合。換言之，我們的KPI系統不僅旨在控制風險，亦旨在推動更高質量的手術執行及更標準化的術前決策。

醫療風險管理

我們的KPI框架亦包括醫療風險管理指標，特別關注危急值的及時處理。我們通過測量在危急值發出後是否在規定時限內完成相關處理追蹤危急值響應的時效性。此類指標旨在提高潛在高風險臨床場景中的響應能力，並促進診療流程的符合時效。

業 務

檢驗及藥學管理

在檢驗及藥學相關管理方面，我們監控旨在支持合理用藥及更標準化治療實踐的指標。該等指標包括I類切口手術全身預防使用抗菌藥物率、住院患者靜脈輸液使用率及特殊使用級抗菌藥物治療前病原學送檢率。我們認為該等指標有助於加強抗菌藥物管理，改善合理處方，並提升圍手術期及住院患者的安全性。

風險應急響應及閉環事件管理

我們已建立高效的多部門風險事件應急響應機制。通過採用結構化的風險識別及預警方法，我們開展醫療安全事件的日常及專項審查，共同監測高風險案例，並要求醫院採取糾正措施。我們亦加強不良事件的閉環管理，以提升預防及應對能力並減少風險的負面影響。對於重大高風險事件，我們要求進行溯源管理，基於代表性案例開展針對性調查，監督整改計劃的制定及執行，並確保風險管理機制的穩定運行。此外，我們運營應急會診信息平台，以提升疑難危重案例的處理能力並降低與複雜病情相關的風險。

質量及安全培訓

我們通過提高全體員工的意識及專業能力，持續構建質量及安全文化。我們針對不同業務線及組織層級制定針對性的培訓計劃，並定期為集團、省及醫院的員工開展質量及安全培訓。醫、護、技崗位的僱員定期培訓及考核。培訓課題包括專業知識及技能、操作程序、法律法規、行業標準、內部控制要求、職業道德及最佳實踐案例分享。

醫療物資及藥品管理機制

我們高度重視醫療物資及藥品的質量與安全，並嚴格按照國家規定進行管理，以確保合規、安全使用。對於醫療器械，我們維持包括不合格器械、投訴、事故調查處理及不良事件報告等在內的內部制度。我們亦採用全流程責任框架，涵蓋採購驗收、倉儲維護、臨床使用以便溯源、評估每台設備，並明確問責制。

對於藥品，我們遵循適用法律及監管要求，建立質量風險管理及質量方針與目標管理等內部管理體系。我們在藥品從採購及存儲到運輸及售後支持的全生命周期實施詳細的質量風險控制。通過系統化的風險識別，我們旨在及早發現質量風險並及時採取防控措施。我們亦在各個管理層級定義明確的職責，並設定可衡量的指標及目標，以持續提升我們的藥品質量管理標準。

患者投訴管理

於往績記錄期間，我們加強患者投訴及糾紛管理體系建設，以確保問題得到合法、公平、高效且對患者友好的處理。我們遵循由明確內部政策、專門團隊及24小時監督熱線支持的標準化閉環流程，旨在保護患者權利、提升服務質量並維護醫院的公信力。

業 務

我們建立並持續完善處理患者糾紛及投訴的多部門機制。專門的管理職能部門負責收集患者反饋並跟進整改措施。職責劃分明確，與非醫療服務問題相關的投訴由患者服務部處理，而涉及醫療技術事務的投訴則由醫務部處理。該架構有助於確保問題由合適的專家解決並得到更有效的處理。

我們運營24小時患者投訴監督熱線，並在線上及線下顯著位置展示投訴渠道、受理程序及聯繫方式。這使我們能夠全面收集反饋、及時響應患者需求並如實更新投訴處理進度。我們亦通過加強信息流的連續性及準確性、提升跨部門協調、標準化處理步驟及提高響應速度，持續改進熱線的標準操作程序。於往績記錄期間，我們沒有收到任何對我們的業務運營產生重大不利影響的患者投訴。

定價

我們的收入主要來自兩個支付渠道：(i)自費服務，即患者自行支付費用；及(ii)由醫療保險報銷的服務，即部分或全部費用通過公共或商業醫療保險計劃支付。自費服務主要包括選擇性及高端項目，例如視光服務和屈光手術。就自費服務而言，我們擁有更大的定價靈活性。此類服務的定價主要取決於臨床複雜程度、所採用的技術與耗材、患者需求及市場競爭狀況。我們的策略是通過價值競爭——強調醫療質量、患者體驗、先進技術及品牌聲譽——而非價格競爭來實現差異化。

此外，我們的收入一部分來自由中國內地基本公共醫療保險計劃覆蓋的醫療服務。於往績記錄期間，醫保統籌結算的金額佔我們總收入低於20%。此類服務的價格須符合醫療服務價格目錄，並進一步受到當地醫療保障局設定的報銷標準（包括疾病診斷相關分組（「DRG」）及按病種分值付費（「DIP」）支付制度）影響。根據DRG/DIP制度，醫療機構根據特定疾病組別的標準化支付費率獲得報銷，而非基於實際產生的治療成本，且報銷通常取決於起付線、共付比例及年度上限，這些因素因地區及醫療機構級別而有所差異。此外，商業健康保險在中國眼科服務的支付中佔比較低但發揮著日益重要的補充作用。

存貨及供應鏈管理

我們的存貨主要包括用於眼科醫療服務的藥品、醫療耗材及醫療設備。我們的每家醫院及診所內均備有藥品及醫療耗材存貨，以支持臨床運營。我們會根據臨床需求模式持續管理存貨水平，以確保及時充足的供應。我們根據適用的監管標準，對所有醫療設備、耗材及藥品進行質量管理，涵蓋從初步評估與入庫，臨床使用直至處置。於往績記錄期間，我們未出現任何影響臨床運營的重大供應短缺或存貨中斷情況。

供應商的甄選基於多項標準，包括產品質量與安全、服務能力、監管合規、定價及往績。我們與供應商簽訂質量保證協議，以確保其持續符合我們的質量標準。我們與全球領先的眼科設備及耗材製造商維持合作關係，作為全球最大的眼科醫療服務集團，我們的採購規模賦予我們在與供應商的談判中享有強大的議價能力及持續的支持。

業 務

我們的客戶

於往績記錄期間，我們大多數客戶為接收我們醫療服務的患者。就承租人而言，我們亦從向醫院銷售醫療耗材及醫療設備產生收入。截至2023年、2024年及2025年12月31日止各年度，從我們五大客戶產生的收入佔總收入的5%以下。截至2023年、2024年及2025年12月31日止各年度，概無董事、其聯繫人或任何我們現時股東（據董事所知，擁有我們股本5%以上）於我們任何五大客戶有任何根據《上市規則》須予以披露的權益。

我們的供應商

於往績記錄期間，我們的主要供應商主要由藥品、醫療設備及耗材供應商組成，我們並無與供應商發生任何重大糾紛。此外，我們相信存在充足的該等供應替代來源，且我們已為該等供應制定替代採購策略。我們將根據供應連續性風險評估與替代來源建立必要的關係。我們通常有30至180天的信貸期。

於2023年、2024年及2025年，我們向往績記錄期間各年度五大供應商作出的採購合共分別為人民幣1,944.7百萬元、人民幣1,857.6百萬元及人民幣2,079.4百萬元，分別佔我們有關年度相應採購總額的35.6%、32.3%及35.5%，而我們向往績記錄期間各年度最大供應商作出的採購分別佔我們相應採購總額的11.2%、12.1%及10.8%。我們認為與供應商的安排乃於日常業務過程中進行，且未因該等安排而遭受任何重大不利影響。

業 務

下表載列於往績記錄期間各年度五大供應商的詳情。

供應商	背景	主要採購項目	信貸條款	業務關係 開始時間 (自以下 時間起)	採購額 (人民幣千元)	佔該年度 採購總額 百分比
截至2025年12月31日止年度						
供應商A	一家總部位於德國奧伯科亨的跨國企業，主要從事光學設備、醫療設備及工業光電業務。	耗材、設備及維修服務	出具發票後30天	2011年	632,377	10.8
供應商B	一家總部位於中國福建的國有企業，主要從事供應鏈運營及房地產開發。	耗材及設備	收到貨物及發票後150天	2023年	549,431	9.4
供應商C	一家總部位於中國上海的上市公司，於上海證券交易所及香港聯合交易所上市，主要從事藥物研發、生產及醫藥商業分銷。	藥品及耗材	確認採購訂單後30天	2012年	330,052	5.6
供應商D	一家總部位於中國上海的私營公司，主要從事供應鏈管理及醫療技術服務。	耗材	出具發票後90天	2016年	328,483	5.6
供應商E	一家總部位於中國遼寧的上市公司，於深圳證券交易所上市，主要從事眼科藥物的研發、生產及銷售。	藥品	出具發票後30天	2011年	239,080	4.1
總計					<u>2,079,423</u>	<u>35.5</u>

業 務						
供應商	背景	主要採購項目	信貸條款	業務關係 開始時間 (自以下 時間起)	採購額 (人民幣千元)	佔該年度 採購總額 百分比
截至2024年12月31日止年度						
供應商A	一家總部位於德國奧伯科亨的跨國企業，主要從事光學設備、醫療設備及工業光電業務。	耗材、設備及維修服務	出具發票後30天	2011年	696,017	12.1
供應商B	一家總部位於中國福建的國有企業，主要從事供應鏈運營及房地產開發。	耗材及設備	收到貨物及發票後150天	2023年	392,857	6.8
供應商C	一家總部位於中國上海的上市公司，於上海證券交易所及香港聯合交易所上市，主要從事藥物研發、生產及醫藥商業分銷。	藥品及耗材	確認採購訂單後30天	2012年	297,071	5.2
供應商D	一家總部位於中國上海的私營公司，主要從事供應鏈管理及醫療技術服務。	耗材	出具發票後90天	2016年	289,140	5.0
供應商E	一家總部位於中國遼寧的上市公司，於深圳證券交易所上市，主要從事眼科藥物的研發、生產及銷售。	藥品	出具發票後30天	2011年	182,481	3.2
總計					1,857,566	32.3

業 務

供應商	背景	主要採購項目	信貸條款	業務關係 開始時間 (自以下 時間起)	採購額 (人民幣千元)	佔該年度 採購總額 百分比
截至2023年12月31日止年度						
供應商A	一家總部位於德國奧伯科亨的跨國企業，主要從事光學設備、醫療設備及工業光電業務。	耗材、設備及維修服務	出具發票後30天	2011年	612,626	11.2
供應商F	一家總部位於瑞士日內瓦的上市公司，於紐約證券交易所及瑞士證券交易所上市，主要從事眼科手術及視力護理產品的研發、生產及銷售。	耗材、設備及維修服務	出具發票後180天	2010年	508,345	9.3
供應商D	一家總部位於中國上海的私營公司，主要從事供應鏈管理及醫療技術服務。	耗材	出具發票後90天	2016年	365,121	6.7
供應商C	一家總部位於中國上海的上市公司，於上海證券交易所及香港聯合交易所上市，主要從事藥物研發、生產及醫藥商業分銷。	藥品及耗材	確認採購訂單後30天	2012年	293,167	5.4
供應商G	一家總部位於中國北京的非上市國有企業，主要從事藥物分銷、物流及供應鏈解決方案。	藥品及耗材	出具發票後45天	2011年	165,465	3.0
總計					<u>1,944,724</u>	<u>35.6</u>

截至最後實際可行日期，概無董事、其各自的聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於往績記錄期間各年度的任何五大供應商中擁有任何權益。

知識產權

知識產權對於我們業務的成功至關重要。截至2025年12月31日，本公司及我們主要附屬公司擁有1,170項獲授權專利，包括在中國內地的1,167項獲授權專利及在其他國家或地區的3項獲授權專利。截至同日，本公司及主要附屬公司於中國內地亦有143項專利申請。截至2025年12月31日，我們尚未收到相關主管部門的任何重大疑慮或查詢，使我們相信任何未決專利申請將被拒絕。

業 務

在某些情況下，我們可能會依靠商業秘密及／或保密信息保護我們專有技術的各個方面。我們尋求通過與顧問、科學顧問及承包商簽署保密協議以及與僱員簽署發明轉讓協議部分保護我們的專有技術及工藝。我們亦尋求通過維持辦公場所的物理安全以及信息技術系統的物理及電子安全保護我們數據及商業秘密的完整性及機密性。儘管採取保護我們數據及知識產權的措施，但未經授權的第三方仍可能嘗試或成功獲取並使用我們認為屬專有的信息。

我們以愛爾眼科品牌名稱開展業務。截至2025年12月31日，本公司及我們主要附屬公司在中國內地持有108項愛爾眼科註冊商標。

信息安全及隱私保護

我們遵循適用的監管要求，持續升級我們的數字基礎設施，並運營一個結構化的信息安全管理体系，旨在保護全生命周期的數據。通過此舉，我們維護我們組織、患者及其他利益相關者的數據權利，同時為我們的數字化轉型提供穩定的基礎。就我們的法律顧問就中國數據合規法律提供的建議而言，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守中國適用的數據合規法律，且我們並不涉及任何會對我們的業務營運造成重大不利影響的數據合規相關法律風險。

管治、合規及管理框架

我們嚴格遵守中國主要網絡安全、數據安全及個人信息保護法律以及相關行業標準。我們建立內部管治機制，包括《網絡與信息安全管理制度指南》以及負責開發及維護我們各醫院及業務線信息系統流程、制度及標準的流程與標準委員會。該委員會定期審查信息安全政策及實施有效性，根據運營需求更新數據安全策略，並開展數據分類分級保護工作。為確保高效實施，該委員會與審計風險控制、信息技術及法律監督等多個職能部門密切合作，支持我們信息系統的標準化及合規運營。

我們亦建立並持續完善我們的信息安全組織架構。我們的總裁負責監督信息安全並領導信息安全領導小組，該小組作為隱私及數據安全的決策機構。該團隊制定整體戰略並推動我們信息安全管理體系的建立與完善，包括應急預案、醫療數據管理規則及事件報告機制。我們通過將信息安全績效與管理層評核掛鉤強化問責制，確保職責明確分配且保護措施得到有效執行。我們亦已任命網絡安全負責人、數據安全負責人及個人信息保護負責人，分別負責網絡安全保護、數據安全保護及個人信息保護。

我們已制定、發佈並實施一系列數據合規及信息安全管理的內部管理制度及操作規程，主要包括：《信息安全管理制度》、《網絡與信息安全管理制度指南》、《數據安全管理制度》、《個人信息保護管理辦法》、《個人信息權利響應規則》、《網絡信息安全投訴舉報制度》、《信息安全事件管理規定》、《信息系統故障應急預案》等。

上述數據合規及信息安全政策及操作規程載列了數據合規及安全管理的組織職責、數據安全管理要求、個人信息保護標準、個人信息權利請求響應程序、投訴處理機制、應急響應及紀律處分措施，以確保我們遵守適用的法律法規。

業 務

審計、外部評估及持續改進

我們的審計及風險控制中心及信息中心負責日常信息安全管理。其制定政策、流程及指南，監督實施，並開展定期的專業培訓及意識活動，以加強全組織的安全文化並確保系統穩定運行。

我們每年至少進行一次內部信息安全審計。該等審計審查政策及控制措施的合規性與有效性，評估網絡保護、數據安全、訪問控制及身份認證等領域的系統安全性，檢查備份及恢復機制，並評估培訓覆蓋範圍及僱員意識。於2025年，我們通過增加頻率及擴大範圍進一步加強審計工作。除物理、網絡及系統安全外，我們亦增加數據安全審查，並對信息系統及數據訪問權限開展專項審計，以更準確地識別風險並實現更快的預防行動。

我們亦利用獨立外部評估加強保證。我們聘請第三方審計師進行專項信息安全審計，並實施審計師的建議。根據網絡安全等級保護國家標準(GB/T 22239-2019)，我們亦委託合資格第三方檢測機構對我們的關鍵信息系統進行年度等級保護測評，進一步提升安全及韌性。

隱私政策、用戶權利及僱員合規

我們通過明確的規則及透明的承諾保護用戶隱私及數據權利。我們會通過官方網站、微信小程序及其他業務渠道發佈的隱私政策等個人信息處理規則文件，告知患者及其他個人信息主體我們處理個人信息（包括收集、使用和其他處理活動）的規則，以及個人行使其個人信息權利的方法和程序。如需要獲得個人的同意才能處理個人信息，我們會通過多種方式獲得該同意，包括彈窗確認個人同意隱私政策。

為保持政策有效並與業務發展保持一致，我們建立由審計風險控制、法律、信息技術及運營等專業人員組成的專門內部審查團隊。該團隊審查政策條款、實施情況及與不斷變化的業務需求的契合度，並根據用戶反饋及投訴評估有效性，以便及時識別及糾正問題。我們提供內部培訓及意識活動，確保僱員理解並遵守隱私要求。於往績記錄期間，我們並無錄得任何客戶隱私洩露事件。

技術控制及事件響應準備

我們結合技術及管理控制，防止未經授權訪問、篡改、使用或披露用戶信息。我們持續改進數據及隱私保護技術，並與中國科學院合作研究醫療大數據的技術保護。我們亦引入「零信任」框架，構建眼科大數據安全保護一體化平台，強調安全、高效、系統集成及安全共享。

為降低洩露、損壞或數據丟失的風險，我們建立《信息系統故障應急預案》，並建立信息安全事件快速響應機制。如果發生事件，我們將及時通知受影響用戶有關情況及潛在影響，解釋已採取或計劃採取的措施，提供預防或減少風險的切實建議，並實施補救行動。我們亦將按要求向相關監管機構報告處理結果。於往績記錄期間，我們並無經歷任何數據安全事件。

主動測試、漏洞管理及應急演練

我們通過持續的測試及補救主動預防信息安全事件。我們定期進行模擬真實攻擊的滲透測試，以盡早識別漏洞及安全風險。每年，我們委託合資格第三方安全組織對核心系統進行全方

業 務

位滲透測試，涵蓋網絡安全、web應用、移動端及社交工程模擬，以驗證我們的防禦體系。在內部，我們結合自動化工具與人工驗證，每月進行一次漏洞掃描。我們在48小時內修復高風險漏洞，在七個工作日內修復中風險漏洞，並將低風險漏洞納入持續改進計劃。於2025年，我們組織內並無發生重大IT基礎設施故障或網絡安全事件，證明我們流程及控制措施的有效性。

我們亦指導各級醫院團隊進行定期應急演練，以加強其應對信息系統事件的能力並減少運營中斷。於2025年，我們完成關鍵業務系統的年度滲透測試，並參加由湖南省公安廳組織的網絡安全攻防演練，進一步提升整體防禦準備。

環境、社會及企業管治

我們致力於以保護環境並為僱員提供健康安全工作場所的方式開展業務。我們的管理團隊高度重視環境、社會及企業管治（「ESG」）問題。我們實施一套有關環境、僱員福利及社會責任的政策，我們認為該等政策符合行業標準及《上市規則》的要求。我們的董事相信，ESG原則及實踐的建立與實施將使我們能夠履行我們的使命及戰略目標，同時為我們的利益相關者交付長期價值。

環境保護

我們遵守適用的環境法律法規，並對醫療廢物及廢水等污染物排放保持標準化管理。我們建立醫療廢物分類、儲存、轉移及處置的內部制度，並確保所有廢物均由合資格的第三方按照監管要求進行處理。於往績記錄期間，我們各醫院實現100%的污染物排放合規率，且並無經歷任何重大環境事件或處罰。我們亦實施嚴格的廢水處理程序及監控機制以確保合規排放，並通過數字化平台保持廢物管理的全流程可追溯性。

我們在整個運營中推廣資源的有效利用及循環經濟實踐。我們實施節水措施，優化物資採購及庫存管理，並鼓勵材料的回收及再利用。我們已建立廢物分類、回收及可追溯管理制度，並與合資格的回收機構合作以提高資源利用效率。我們亦通過將環境標準納入供應商選擇推廣綠色採購，並強調通過精細化管理實踐減少浪費及提高運營效率。

我們已取得ISO14001環境管理體系認證，且持續完善我們的環境合規管理框架。我們定期進行內部審計，涵蓋醫療廢物處理、廢水排放及能耗管理等關鍵領域，審計覆蓋我們整個醫院網絡。在醫院建設及改造中，我們採用綠色建築實踐（包括環保材料、節能設計及施工技術），以盡可能減少對環境的影響。我們的部分設施已取得國際認可的綠色建築認證，展示我們對可持續基礎設施發展的承諾。

我們在整個運營中推廣綠色辦公實踐，包括節能措施、無紙化辦公舉措及對環境負責任的資源使用。我們定期為僱員提供培訓及意識計劃，以增強環保意識並鼓勵可持續行為。通過整合數字化管理系統，我們監控全網的能耗、廢物及排放數據，從而實現環境績效的持續改進。

業 務

氣候變化及環境管治

我們重視氣候相關風險管理，並已建立符合氣候相關披露原則的管治框架，涵蓋管治、戰略、風險管理以及指標及目標。我們的社會責任管理委員會作為氣候相關事務的最高決策機構，由我們的董事會進行監督，董事會定期審查氣候相關風險及機遇。

我們識別並評估短期、中期及長期的氣候相關風險，包括極端天氣及氣溫升高引起的物理風險以及監管變化、技術升級及市場發展等轉型風險。該等風險可能導致運營成本增加、資產減值或聲譽影響。同時，我們積極把握資源效率提升、能源管理及向綠色經濟轉型帶來的機遇。

我們已建立涵蓋風險識別、評估、優先排序、應對及監控的系統化氣候風險管理框架，並實施針對極端天氣及運營中斷的應急預案。我們亦將氣候因素納入醫院設計、建設及日常運營中以增強韌性。我們制定符合國家「雙碳」目標的環境目標，包括力爭於2030年前實現碳達峰及於2060年前實現碳中和，並力爭在2025年水平上實現溫室氣體排放強度年均降低約5%。

我們已建立全面的能源管理系統，並在我們的設施中實施節能措施，包括升級照明、空調及設備系統，採用智能監控技術以及優化能耗流程。該等舉措旨在提高能源效率並減少碳排放。我們積極探索可再生能源的使用，包括部署分布式光伏系統，並推廣清潔能源解決方案的採用，以減少對傳統能源的依賴。

競爭

我們主要與各地少數大型綜合醫院及專科眼科醫院的眼科部門競爭。我們已開發出一套針對中國市場狀況的專有分級連鎖模式，是推動我們快速增長的關鍵因素。通過該模式，我們在技術、服務質量、品牌知名度、運營規模、人才培養、科研及管理能力的多個維度建立強大的核心競爭優勢。我們越來越多的醫院在其各自的地方市場中，在門診、手術量及收入方面達到最大的市場份額。具體而言，我們的省會醫院在引領及推動其所在省份及區域的增長展現出越來越突出的作用。

此外，隨著我們持續深化國際化戰略，我們已加強全球臨床、教育、科研及人才整合，我們的國際品牌形象也逐步提升。同時，新十年戰略計劃的穩步實施令我們在技術創新能力及數字化轉型方面持續提升，進一步鞏固我們的行業地位。

我們認為，我們的競爭優勢在於在醫療網絡、專業服務、技術與人才資源、學術研究及管理制度的領域所建立的獨特品牌領導優勢。具體而言，我們的核心競爭力體現在以下幾個方面：(i)我們獨有的分級醫院連鎖模式，使我們在維持質量標準一致的同時，能夠在不同級別的城市中高效地擴展網絡；(ii)通過國際佈局及合作夥伴關係實現全球資源整合，促進跨境知識轉移並獲取先進技術；(iii)我們的綜合醫療教育與研究平台，支持臨床進展與專業培訓；(iv)完善且標準化

業 務

的管理制度，使我們能夠在整個醫院網絡中實現可擴展且高效的運營；(v)高度重視技術創新與人才培養，使我們能夠吸引並留住頂尖眼科專業人才；(vi)激勵機制，旨在使醫療專業人員及管理團隊的利益與我們的長期戰略目標保持一致；及(vii)多層級的服務方案，從基礎眼科醫療到高端專科眼科治療，滿足不同市場分部中患者的多元需求。

僱員

截至2025年12月31日，我們擁有42,817名僱員。我們絕大部分僱員常駐中國內地。下表載列截至最後實際可行日期按職能劃分的僱員人數。

職能	按職能劃分的 僱員人數	百分比(%)
醫療	28,145	65.7
健康教育	7,294	17.1
行政	4,581	10.7
財務	2,797	6.5
總計	42,817	100.0

我們與僱員訂立個人僱傭合同，涵蓋薪金、獎金、僱員福利、工作場所安全、保密及不競爭、作品轉讓條款及終止理由。

為維持我們僱員隊伍的素質、知識及技能水平，我們提供持續教育及培訓計劃（包括內部培訓），以提高其技術、專業或管理技能。我們亦不時向僱員提供培訓計劃，以確保其了解並遵守我們在各個方面的政策及程序。此外，我們為僱員（特別是我們的關鍵僱員）提供各種激勵措施及福利，包括具競爭力的薪金、獎金及以股份為基礎的付款。

我們相信，我們與僱員保持良好的工作關係，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大勞資糾紛或在招聘合資格僱員方面遭遇任何困難。我們僱員的薪酬包括薪金、獎金、公積金、社會保障供款及其他福利付款。

保險

我們維持我們認為符合市場慣例且足以滿足我們業務需要的保險政策。我們的主要保險政策涵蓋醫療責任險及財產一切險，可覆蓋患者相關索賠、第三方責任及醫院資產損毀等風險，從而減少經營風險。

我們認為，我們維持的保單覆蓋範圍對於我們目前的營運而言屬足夠，且符合行業慣例。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無提出或涉及任何重大保險申索。

物業

截至2025年12月31日，本公司及我們的主要附屬公司在中國內地擁有14項物業，總建築面積約為56,800平方米，以及在海外擁有超過170項物業，總建築面積約為3,500平方米。

業 務

截至同日，本公司及我們的主要附屬公司在中國內地租賃26項物業，總建築面積約為302,000平方米，以及在海外租賃超過170項物業，總建築面積約為64,000平方米。我們相信我們目前的設施足以滿足我們的近期需求，且可按商業合理條款獲得額外空間以滿足我們的未來需求。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在續簽或延長租約方面未曾遇到任何重大困難，且目前預計在租約到期後續簽或延長租約不會有任何重大困難（如適用）。

根據《上市規則》第5章及《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》（香港法例第32L章）第6(2)條，我們須遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第38(1)條的規定，該條文涉及《公司（清盤及雜項條文）條例》附表三第34(2)段，要求就本集團在土地或建築物中的部分權益提供估值報告，原因為我們的物業權益構成物業活動的一部分，其賬面值佔我們總資產的1%或以上。由獨立物業估值師戴德梁行有限公司（「戴德梁行」）出具的物業估值報告載於本文件附錄三，其中列明截至2026年4月30日我們經選定物業權益的詳情。除本文件附錄三所披露的物業權益外，構成非物業活動一部分的任何單一物業權益的賬面值均未達到本集團資產總值的15%或以上，且構成物業活動一部分的任何單一物業權益的賬面值亦未達到本集團資產總值的1%或以上。

牌照、許可及批准

我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司及我們在中國內地註冊成立的主要附屬公司已自相關部門取得對其營運屬重大的所有必要牌照、批准及許可，且該等牌照、許可及證書在中國內地均維持完全有效。有關我們須遵守的法律法規的更多詳情，請參閱本文件「監管概覽」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司及我們在中國內地註冊成立的主要附屬公司在重續該等牌照、許可、批准及證書方面未曾遇到任何重大困難，且目前預計在到期重續時不會有任何重大困難（如適用）。

法律程序及合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司及我們的主要附屬公司並無涉及任何重大法律、仲裁或行政程序，且本公司及我們的主要附屬公司並不知悉任何針對我們或我們的董事且可能單獨或共同對其業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的未決或所面臨的法律、仲裁或行政程序。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司及我們的主要附屬公司在所有重大方面均已遵守與其業務運營有關的適用法律及法規。

風險管理及內部控制

我們已採納並實施一套全面的風險管理與內部控制政策及程序，覆蓋運營各個環節，包括信息技術安全、合規管理、財務報告可靠性及經營效率；董事會負責建立、評估並監督內部控制措施的有效性，並作出適當披露，相關工作接受審計委員會監督，而管理層負責該等控制措施的日常執行。

業 務

財務報告風險管理

我們維持一套與財務報告風險管理相關的會計政策，如財務報告管理政策、預算管理政策、財務報表編製政策及財務部門管理政策。我們有多項程序及IT系統實施我們的會計政策，且我們的財務部門會據此審核我們的管理賬目。我們亦定期向財務部門僱員提供培訓，以確保其理解我們的財務管理及會計政策，並在日常運作中嚴格執行。

人力資源風險管理

我們針對不同部門僱員的需求提供定期及專門的培訓。通過培訓課程，我們確保僱員的技能組合及對我們政策的了解保持最新，使其能更好地發現及滿足消費者及商戶的需求。我們制定經管理層批准的僱員手冊及行為準則，並已分發給所有僱員。該手冊包含有關職業道德、防欺詐機制、疏忽及腐敗的內部規則及指引。我們為僱員提供定期培訓及資源，以詮釋僱員手冊所載指引。

內部控制

以下是我們已經實施或計劃實施的內部控制政策、措施及程序概要：

- 我們已針對運營的各個方面採取多項措施及程序，如知識產權保護、環境保護及職業健康安全。我們向僱員提供該等措施及程序的定期培訓作為僱員培訓計劃的一部分。我們亦通過實地內部控制團隊定期監控該等措施及程序的執行情況。我們的董事（負責監督我們的企業管治）將在法律顧問的協助下，在[編纂]後定期審查我們遵守所有相關法律法規的情況。
- 我們已成立審計委員會，其應(i)就聘任及罷免外部審計師向董事提出建議；(ii)審查我們的財務報表並監督我們的財務報告及內部審計；及(iii)監督我們的風險管理及內部控制程序。更多詳情，請參閱「董事及高級管理層－董事會委員會－審計委員會」。
- 我們在業務活動中保持嚴格的反腐敗政策。我們亦進行監督以確保我們的營銷人員遵守適用的推廣及廣告要求以及對行業發起的科學及教育活動的限制。
- 我們將在[編纂]後繼續尋求外部法律意見，以使我們了解適用的法律法規。我們將繼續安排外部法律顧問在必要時及／或任何適當的認可機構不時提供各類培訓，以使我們的董事、高級管理層及相關僱員了解我們目前經營或未來經營可能所在司法管轄區的最新法律法規。

業 務

獎項及表彰

下表載列截至最後實際可行日期的主要獎項及表彰概要。

獲獎年份	獎項／表彰	頒發機構
2025年	優秀中國特色社會主義 事業建設者稱號 (授予陳邦先生)	統一戰線工作部、工業和 信息化部、人力資源和 社會保障部、國家市場 監督管理總局及中華全國 工商業聯合會
2025年	2025年上市公司可持續發展 最佳實踐案例	中國上市公司協會
2025年	消費者滿意專項醫療行業 消費者滿意企業	國家標準化管理委員會
2024年	人民匠心品牌	人民網
2024年	中國民營企業社會責任優秀 案例(2024)	中華全國工商業聯合會
2023年	全國就業與社會保障先進 民營企業	中華全國工商業聯合會、 人力資源和社會保障部、 中華全國總工會
2023年	第十八屆人民企業社會 責任獎「年度企業獎」	人民網
2023年	中華慈善獎	民政部
2016年至2025年.....	信息披露考核A級評級	深圳證券交易所