

雪球访谈

财报亮眼！爱尔领涨医疗股，业绩持续性有多强？

2021年04月23日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



安顺 V 医疗行业研究达人



woodenfox V 医疗行业资深从业人士

访谈简介

4月22日下午，爱尔眼科披露Q1季报，公司实现营收35.11亿元，同比增长113.90%；净利润4.84亿元，同比增长509.88%。同时公司发布年度报告，公司2020年实现营业收入119.12亿元，同比增长19.24%；净利润17.24亿元，同比增长25.01%。拟10转3派1.5元。

4月23日上午爱尔眼科带领医疗器械板块集体走高！爱尔眼科涨幅一度超15%，热景生物、英科医疗、明德生物、迈瑞医疗等多股集体大涨。安信证券最新研报点评称，看好爱尔眼科长期发展。

爱尔眼科财报表现超预期了吗？如何看待爱尔眼科的长期投资价值？本期我们邀请到@安顺@woodenfox做客雪球访谈，与大家共同探讨！访谈将于今天18:00准时开始，快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：爱尔眼科(SZ300015)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 特立独行W-Y:

对@安顺 @woodenfox 说:

- 1, 爱尔眼科的市场有多大?
- 2, 爱尔眼科现在的市场份额是多少? 未来大概能做到多少的市场份额?
- 3, 爱尔眼科的风险有哪些?

[答] 安顺:

- 1.我理解的眼科市场应该是非常大，主要是科技进步带来的，让以前无法治疗的疾病可以得到治疗。还有就是大众碎片化时间大部分用于手机电脑阅读娱乐，用眼过度带来的增量市场也是非常巨大。
- 2.爱尔市场份额数据，没有一个精确的数据，根据执业医师比例计算，国内占比大概10%多一些，公司争取占比25%一带去。
- 3.爱尔眼科的风险，请查阅公司年报，有详细披露。公司在本报告第四节“经营情况讨论与分析—公司未来发展的展望”部分，详细描述了公司经营中可能存在的风险及应对措施，敬请投资者关注相关内容。

[问] 恩佐儿:

对@安顺，@woodenfox 说：感谢两位大佬的分享！受益匪浅

[答] 安顺:

分享是美德，谢谢！！

[问] -温暖人间:

对@安顺 @woodenfox 说：爱尔眼科目前会不会扩张快了点？今后能不能持续增长？

[答] 安顺:

跟前几年比，整个爱尔品牌下的扩张速度最近一年并没有加快，目前主要做省会中心城市的升级改造，在成熟地区的视光中心和门诊部建设，构建更深的护城河。其他地级市和县级市的新建速度有放慢的迹象，以后可能并购的概率比较高了。

对于接下来几年的持续增长不用有太多的疑虑，只是市场的预期增速能到多少。

[问] 股市KKK图咯啦：

对 @安顺，@woodenfox 说：爱尔未来10年市值能突破1万亿吗

[答] 安顺：

市场情绪来了，也许5年就到万亿了，作为长线投资来说，我们预期10年的业绩达到到150亿级的水平还是值得期待。优秀的管理团队，抓住机遇做强做大，业绩做到200亿也是有可能的。

[问] 静水流深sunny：

对 @安顺，@woodenfox 说：二位大佬好！ 请问爱尔未来的天花板在哪里？30%的增速在未来十年能否保持，依靠什么保持？

[答] 安顺：

未来的天花板，目前还真想不出来，除非目前手术方式被宣告不能继续做了，且没有新的手术方式出现，就目前来看，需求还不能得到充分满足就讨论天花板有点早了。

对于保持一个什么样的增速，确实也说不好，按照公司的交流纪要显示，年增长25-30%是比较合理的状态。

保持这样的增速，主要是依据眼科的市场需求相当巨大，根据研究机构的市场预期，行业最近5-10%能达到15%左右的增长。爱尔通过体内增长和外延并购的双轮驱动，实现这样的增速不是特别难。

[问] 酉龍：

对 @安顺，@woodenfox 说：眼科医疗服务不完全是消费属性，公司发展壮

大后，会不会有政策打压，道德绑架，让医院更偏公益属性

[答] 安顺：

只要公司规范发展，不走歪路，政策打压就不可能。公司的交叉补贴机制就是用高毛利率的手术去补贴低毛利率的手术，让贫困人群也能获得基本的眼健康保障，实现一定的公益属性。爱尔这么多年的公益属性很明显的，去年捐赠都达到了3亿级的水平了。请有时间去看看公司的社会责任报告。

[问] 白果闲人：

对 @安顺，@woodenfox 说：

★一，请两位老师简单地说说长期重仓爱尔的主要原因，爱尔眼科的核心竞争力是什么？公司有哪些优势，护城河到底是什么，强不强大，持久不持久？二、去年公司商誉减值3亿多，还有38亿多，如果悲观一些的话，这些商誉对公司的发展会有多大的影响？三、目前可以看到的风险有哪些？发展过程中潜在的风险有哪些？#股民的日常# #价值投资# \$爱尔眼科(SZ300015)\$ \$腾讯控股(00700)\$ \$通策医疗(SH600763)\$

[答] 安顺：

也许当初买爱尔的时候并没有考虑拿这么许久，但随着自己多年来的跟踪，认认知也在变化。

公司的核心竞争力不是几句话就能说透的，建议可以去看看已经上市和拟上市的几家眼科医院的财报数据，应该能体会出来爱尔的核心竞争力。

商誉的事情不要纠结，去年疫情原因影响力业绩做商誉减值也是正常的。看财报数据建议多关心营收，扣非净利润、经营性现金流就够了。专业一点看看分项的毛利率和几项费用的控制水平去验证爱尔的核心竞争力。

[问] 韭菜坐飞机：

对 @安顺，@woodenfox 说：对于艾芬医闹，公司以后有什么更好的方法预防医闹事件吗？

[答] 安顺:

提高诊疗水平，完善诊疗流程。

[问] Skye--:

对@安顺 @woodenfox 说: \$爱尔眼科(SZ300015)\$ 业绩持续性如何呀

[答] 安顺:

对于眼科这样的医疗机构来说，业绩的持续性是有保证的，非特殊情况，业绩出现大幅度扭转的可能性很小，所以市场这么多年一直给予比较高的估值。

[问] 韭菜坐飞机:

对@安顺，@woodenfox 说: 爱尔在国外也有布局，现在跟国外的眼科巨头差距如何，国外眼科已进入盈利了吗？

[答] 安顺:

运营上跟国外差距我体会不出来，我手头没有这些数据对比。爱尔在欧洲的医院去年还是实现了业绩增长，非常了不起了。新加坡和美国由于疫情原因限制营业无法正常，期待疫情早点控制住。相信眼部疾病的需求不会消失。

[问] 大牛诊股:

对@安顺 @woodenfox 说: \$爱尔眼科(SZ300015)\$想短期买入，近期可有大的波动，

[答] 安顺:

股市有风险，投资需谨慎。长期主义！

[问] 保持平常心的黄西元:

对@安顺，@woodenfox 说: 去年爱尔在一季度受疫情影响的情况下，从报

表上看数据还是让人接受的，一方面是看病需求持续增加，另一方面还是新并购了一批医院并表所致。按今年定增用途看，主要用途为新建医院是不是可以理解今年并购医院的脚步会放慢，相当于今年向外扩张的这一部分有所停滞，这一部分利润趋势会影响今年整体业绩吗？

[答] 安顺：

公司依靠体内医院发展和体外医院的并购双轮驱动，完全可以实现持续稳定发展。具体到增速上，公司会整个考虑一个合理的范围。想想公司的经营性现金流，会停下来？

[问] 网唯一：

对 @安顺, @woodenfox 说：请问安顺老师，公司股东大会怎么没有关于定增事项的议案？

[答] 安顺：

定向增发项目主要是省会级医院的新扩建，股东会之前有项目立项、环评、设计等工作要做。这些手续完善了会及时股东会通过，经交易所审核通过证监会备案后实施。

[问] Asmokov：

对 @安顺, @woodenfox 说：谢谢安顺哥照顾伟哥。

[答] 安顺：

谢谢！

[问] 恩佐儿：

对 @安顺, @woodenfox 说：为什么爱尔年年高送转？通策医疗为何不送股？他们的区别是什么？谢谢！

[答] 安顺：

做好自己，不讨论其他公司的分红行为。我偏好长期分红的公司！

[问] 桂花香四季：

对 @安顺，@woodenfox 说：原来以为这次增发是收购成熟医院，但结果是改扩建区域医院，不知中短期收购成熟医院采取何种方式，是否采取利润滚动收购方式。

[答] 安顺：

本次定向增发主要用于省会级医院的扩建，这些医院也老旧不能满足需要了。中短期收购成熟医院公司应该会有个平衡状态，叠加马上要实施的股权激励到位的资金，公司手头上资金相对充裕，应该会直接用现金去收购一些满足业绩增长区间的要求。

[问] 炳2015：

对 @安顺，@woodenfox 说：请问安顺老师，眼科市场十年后大致会有多大规模？爱尔除了目前做医疗服务这块，是否会做眼科器械和眼药这一块？假如爱尔眼科做眼科器械和眼药的话，是否有相较于对手的竞争优势，谢谢！

[答] 安顺：

十年后的市场规模我很难预期。可以看看行业的分析报告 具体爱尔是否考虑眼药和器械，我判断会适当介入，深度绑定共同发展比较好。

[问] 蓝天03m：

对 @安顺，@woodenfox 说：这家公司自上市累计盈利多少，计融资多少，大股东套现多少，分红多少

[答] 安顺：

你可以去用软件统计去一下。上市11年把一个企业做到这个水平，大股东获得长久分红回报和这样一个体量的盈利资产还不够？企业为长远发展，适当时候去融资是应该的。

[问] 特立独行W-Y:

对@安顺 @woodenfox 说:

- 1, 爱尔眼科的市场有多大?
- 2, 爱尔眼科现在的市场份额是多少? 未来大概能做到多少的市场份额?
- 3, 爱尔眼科的风险有哪些?

[答] woodenfox:

今年爱尔眼科的年报里有个数据, 2019年眼科市场规模约1037亿(不包括商业配镜, 爱尔可以蚕食这部分业务)。有报告显示眼科市场的整体增速在15%左右。所以, 我们用长远的眼光看, 眼科这个行业的天花板是非常高的。我们知道爱尔19年的营收(上市公司)在100亿左右, 所以市场份额在10%左右。如果包含并购基金旗下, 我估计在13%左右。

据@爱尔体验官-陈金明 兄最近在惠州现场调研分享了一个有趣的数
据, 惠州爱尔未来的目标是本地区市场份额超过50%, 说实话, 这个目标突破了我的
想象。不过, 我想, 远期爱尔的市场份额达到30%还是可以期待的。

爱尔的陈邦总说过: 如果你们看到我不努力了, 你们可以抛股票了。所
以, 我觉得爱尔最大的风险来自自身。只要爱尔人不忘初心, 砥砺前行, 我目前看不到特别大的风险点。

[问] 恩佐儿:

对@安顺, @woodenfox 说: 感谢两位大佬的分享! 受益匪浅

[答] woodenfox:

谢谢关注。

[问] -温暖人间:

对@安顺 @woodenfox 说: 爱尔眼科目前会不会扩张快了点? 今后能不能持续增长?

[答] woodenfox:

爱尔眼科虽然是全球眼科专科医院的龙头，但是他并不是没有追赶者。

爱尔的快速扩张，一个方面，是要构筑遍布全国城乡县域的眼科医疗网络，提升基层眼科服务的医疗水平，让基层百姓能够方便地享受到高质量的眼科诊疗服务，这也是爱尔眼科的一个愿景。其次全国性医疗网络的构建完成后，可以极大地提升爱尔集团的效率，提高整个民营眼科连锁行业的门槛，可以将竞争对手有效地拦在门外。

爱尔眼科未来持续增长的动力来自于：眼科市场规模的持续增长；爱尔竞争力不断提升，市场份额的不断扩大；眼科新技术，新药物的不断应用，不断扩展眼科治疗领域；人民群众对美好生活的向往。

[问] 股市KKK图咯啦:

对 @安顺, @woodenfox 说：爱尔未来10年市值能突破1万亿吗

[答] woodenfox:

我不是预言家，不过我很期待。

[问] 獐子岛扇贝在逃:

对 @安顺, @woodenfox 说：据我所知，爱尔在美国只有一家视光中心，然而美国有3亿人口，市场巨大，公司将怎样加快在北美市场的扩张呢？

[答] 安顺:

公司也在寻找投资机会，目前主要还是发展国内，把自身体量做大了，抗风险能力会强一点。当然国外还有太多外部因素干扰，也要注意一些风险。

[问] 猪猪不会飞:

对 @安顺, @woodenfox 说：公司的现金流是否充沛，林园说好企业一般是不缺钱的，对比通策，基本没有问市场上要过一分钱，爱尔与通策比，谁的优势更明

显

[答] 安顺:

每个公司不一样，我不做对比。利用资本融资也是一种能力，不用融资去追求更大发展干脆退市算了。

[问] 猪猪不会飞:

对 @安顺, @woodenfox 说: 对于这次的艾芬事件对公司的商誉影响程度, 会不会成为以后的潜在风险

[答] 安顺:

风险无处不在，每个人理解不一样。

[问] 猪猪不会飞:

对 @安顺, @woodenfox 说: 爱尔眼科的护城河来自于哪儿, 眼科未来的市场该有多大, 爱尔眼科对标美股有成功案例嘛

[答] 安顺:

我还研究不到海外市场，本国的香港市场跟台湾市场我都不看。

[问] 白果闲人:

对 @安顺, @woodenfox 说:

★一，请两位老师简单地说说长期重仓爱尔的主要原因，爱尔眼科的核心竞争力是什么？公司有哪些优势，护城河到底是什么，强不强大，持久不持久？二、去年公司商誉减值3亿多，还有38亿多，如果悲观一些的话，这些商誉对公司的发展会有多大的影响？三、目前可以看到的风险有哪些？发展过程中潜在的风险有哪些？#股民的日常# #价值投资# \$爱尔眼科(SZ300015)\$ \$腾讯控股(00700)\$ \$通策医疗(SH600763)\$

[答] woodenfox:

爱尔处于一个绝佳的行业，爱尔拥有胸怀远大的创始人和优秀的管理团队。还有一点，鉴于医疗服务行业的稳定性和由于收付实现制的商业模式导致的财务报表真实性。这是我可以长期重仓爱尔的原因。

核心竞争力我觉得是，平台足够大，可以吸引和留住优质的医生团队。模式足够先进，可以极大地提升公司的经营效率。所以我觉得优质的医生团队和效率可以构成爱尔的强大的护城河，这种竞争优势形成以后，我觉得难以逾越。

至于商誉，我举小例子。一个人花了10元钱买了1元成本的鸡蛋孵的小母鸡，产生9元的商誉。但这只小母鸡会长大，成熟后还会下蛋，蛋还可以孵小鸡。如果这样的买卖，你会担心这9元钱的商誉？不过，如果花了10万块买了5万成本的小轿车，这商誉计提是不可避免的了。所以不能一看到商誉就心里打鼓，要看这笔买卖买的是什么东西。

[问] 大道甚宜：

对 @安顺，@woodenfox 说：安顺总，请介绍下行业的竞争格局，爱尔的护城河深吗？护城河未来几年的演变趋势如何？谢谢

[答] 安顺：

保持跟踪，爱尔已经是行业霸主，地位难以撼动。其他眼科要IPO都比较难，还在审核问询中，融资规模也就是几个亿。现在爱尔随便融资几十亿也是很简单的东西，维护竞争优势还是比较容易的。

[问] 恩佐儿：

对 @安顺，@woodenfox 说：欧普康视目前也在大力拓展视光门诊。请问爱尔和欧普是否存在竞争关系？

[答] 安顺：

眼科市场很大，共同做好这个市场，造福百姓。

[问] freedomxu：

对 @安顺, @woodenfox 说: 公司2019, 2020年应收账款数额都较大, 也有相应的计提, 请问计提的数额和比列合适吗?

[答] 安顺:

部分地区医保控费政策影响, 有些医保资金确定无法收回, 全额计提也是合理的。一般都是按照帐龄来计提吧。

[问] 酉龍:

对 @安顺, @woodenfox 说: 眼科医疗服务不完全是消费属性, 公司发展壮大后, 会不会有政策打压, 道德绑架, 让医院更偏公益属性

[答] woodenfox:

目前公立医院因为是非盈利性医院, 要保基础医疗服务, 让所有百姓, 无论贫穷富裕, 都能享有有效的医疗服务, 是更偏向于强调医院的公益属性。民营医院作为医疗行业的重要补充, 能更好的解决多元化的需求。就像一桌菜, 你只上几个固定的菜, 一定是不会让所有餐客满意的。当然, 我不是说民营医院就没有公益属性。

[问] 惊梦无涯Mr:

对 @安顺, @woodenfox 说: 我想让二位拍一下, 爱尔市值的天花板是万亿吗

[答] 安顺:

万亿绝不是爱尔市值天花板

[问] 韭菜坐飞机:

对 @安顺, @woodenfox 说: 对于艾芬医闹, 公司以后有什么更好的方法预防医闹事件吗?

[答] woodenfox:

不断提升医疗技术, 改善医疗服务, 把医疗质量视为生命线。陈邦总在昨日的电

话会议上提到：未来三年，是医疗质量年。

[问] Skye--:

对@安顺 @woodenfox 说：\$爱尔眼科(SZ300015)\$ 业绩持续性如何呀

[答] woodenfox:

爱尔眼科未来持续增长的动力来自于：眼科市场规模的持续增长；爱尔竞争力不断提升，市场份额的不断扩大；眼科新技术，新药物的不断应用，不断扩展眼科治疗领域；人民群众对美好生活的向往。

[问] 放下了007:

对@安顺，@woodenfox 说：昨晚邦主说：国内可收购的眼科医院不多了。是否意味着爱尔眼科未来几年业绩增速下降，降档？您二位认为未来三年爱尔业绩增速为多少？

[答] 安顺:

产业基金手上储备还有那么多，在接下来几年能够满足公司的扩张需求。市场需求在那里，降档不科学。增速维持在25-35%区间比较健康。邦主曾经说过，如果今年增长80%，明年增长40%，市场如何给爱尔估值，体会用意吧。

[问] 韭菜坐飞机:

对@安顺，@woodenfox 说：爱尔在国外也有布局，现在跟国外的眼科巨头差距如何，国外眼科已进入盈利了吗？

[答] woodenfox:

爱尔年报披露：香港公司：Asia Medicare Group Limited(亚洲医疗集团有限公司)收益：7,634,714元 美国公司：AW Healthcare Management, LLC 收益：9,642,014元 欧洲公司：Clínica Baviera S.A 收益：107,475,919.477元 东南亚：ISEC HEALTHCARE LTD 收益：20,503,825元

[问] 白果闲人:

对 @安顺, @woodenfox 说: 出现哪些极端的情况, 二位老师会选择清仓爱尔。#股民的日常##价值投资#\$爱尔眼科(SZ300015)\$通策医疗(SH600763)\$

[答] 安顺:

不能做假设性回答。按目前发展态势, 股价不透支2年业绩都不会考量减仓操作, 何况清仓呢?

[问] 大牛诊股:

对@安顺 @woodenfox 说: \$爱尔眼科(SZ300015)\$想短期买入, 近期可有大的波动,

[答] woodenfox:

预测短期是难为我了。长期看好。

[问] 爱尔体验官-陈金明:

对 @安顺, @woodenfox 说: 昨晚申请提问, 没得到机会

[答] 安顺:

可以直接跟公司董秘办联系沟通, 爱尔的沟通是没有任何障碍的。

[问] 保持平常心的黄西元:

对 @安顺, @woodenfox 说: 去年爱尔在一季度受疫情影响的情况下, 从报表上看数据还是让人接受的, 一方面是看病需求持续增加, 另一方面还是新并购了一批医院并表所致。按今年定增用途看, 主要用途为新建医院是不是可以理解今年并购医院的脚步会放慢, 相当于今年向外扩张的这一部分有所停滞, 这一部分利润趋势会影响今年整体业绩吗?

[答] woodenfox:

并购医院的进程上市公司会根据基金旗下医院的发展阶段, 按计划、有序地并入。

即便一两年没有并购，上市公司旗下医院也保持着强劲的内生增长。

[问] 湾中明月：

对 @安顺，@woodenfox 说：爱尔在省会，地级市，县级市的布局数据有吗？爱尔和公立医院相比吸引人才的优势是什么？在全国性布局中遇到最大的困难是什么？日本也是高密度人口国家，是否有全国性眼科集团？

[答] 安顺：

具体数据难统计的，有新开业，有筹备的。用行业里面的话，大部分公立医院的眼科专家，退休后的归属是爱尔眼科。爱尔全国布局要面对各地政策不一，部分地区地方保护严重的问题。

[问] 鲲鹏霄：

对@安顺 @woodenfox 说：股东人数增加接近1倍如何看待？是不是主力资金出货？

[答] 安顺：

股东人数不是投资决策依据，买卖都是需要对手盘的。

[问] 恩佐儿：

对 @安顺，@woodenfox 说：为什么爱尔年年高送转？通策医疗为何不送股？他们的区别是什么？谢谢！

[答] woodenfox：

关于高送转，我觉得可以扩大股本，扩大群众基础。使所有人，都买得起爱尔眼科！哈哈。

[问] 猪猪不会飞：

对 @安顺，@woodenfox 说：对于爱尔的估值怎么看，现在处于合理偏贵，

还是处于一定程度的高估，现价还适合买入不

[答] 安顺：

存在就是合理的，自己认可的情况下去做投资。2月92元的爱尔跟今天73元的爱尔都是合理的，市场情绪作用比较多，但确定的是4月的爱尔比2月的爱尔更有价值。

[问] 爱尔体验官-陈金明：

对 @安顺，@woodenfox 说：通过现场调研，感觉各医院经营人才差距很大，现在最关注的是经营人才的培养，技术人才培养和晋升通道都已经搭建完毕。

[答] 安顺：

在发展中完善。

[问] freedomxu：

对 @安顺，@woodenfox 说：之前年报说面临的政策性因素风险是指什么？

[答] 安顺：

那是上层建筑的事情，我们无法得知。就目前的政策是偏利好的

[问] 猪猪不会飞：

对 @安顺，@woodenfox 说：公司的现金流是否充沛，林园说好企业一般是不缺钱的，对比通策，基本没有问市场上要过一分钱，爱尔与通策比，谁的优势更明显

[答] woodenfox：

公司的现金流我们可以看财报，今年爱尔的经营性现金流好像是33亿吧，每年爱尔的每股收益现金含量都是远远大于100%的。

由于爱尔处于高速发展的阶段，有非常大的资本支出，而且爱尔通过资本市场的良性互动，可以筹到资金快速构建成完善的眼科医疗服务网络，挖深挖宽爱尔的护城河，我觉得是好事啊。

我们要看筹到的资金是否用在了公司的发展上，是否让这些钱发挥了效率。
资本市场的一个重要功能就是为优质的公司配置资源，不然呢？

[问] freedomxu:

对 @安顺, @woodenfox 说：公司2019，2020年应收账款数额都较大，也有相应的计提，请问计提的数额和比列合适吗？

[答] woodenfox:

随着营收规模的扩大，医保结算费用的增加，还有爱尔向并购基金旗下医院出售物资，因为账期原因，会有一些的应收账款。

看应收账款，我们不应该只看绝对值，要看应收账款占比，如果和营收是匹配的，就没有大的问题。

年报里的计提比例年报里有披露，超过4年的计提70%，超过5年的100%计提。应该是谨慎的。

[问] 蓝天03m:

对 @安顺, @woodenfox 说：这家公司自上市累计盈利多少，计融资多少，大股东套现多少，分红多少

[答] woodenfox:

这个数据我没有详细统计。

[问] 恩佐儿:

对 @安顺, @woodenfox 说：欧普康视目前也在大力拓展视光门诊。请问爱尔和欧普是否存在竞争关系？

[答] woodenfox:

眼科市场足够大，单凭爱尔一家，不可能满足所有的市场需求。

[问] 湾中明月：

对 @安顺，@woodenfox 说：爱尔在省会，地级市，县级市的布局数据有吗？爱尔和公立医院相比吸引人才的优势是什么？在全国性布局中遇到最大的困难是什么？日本也是高密度人口国家，是否有全国性眼科集团？

[答] woodenfox：

最近，西藏的山南地区爱尔眼科开业。除了台湾，大概没有他没有布局的省份了吧。至于省会城市没有布局的应该不多，只有拉萨、台北没有了？

和顶尖的公立医院比如北京同仁，上海五官科，广东中山眼科中心，温州眼视光等相比，在业内的影响力和底蕴上还有差距。和其他普通的公立医院相比，没有什么劣势吧。爱尔眼科的年青医生，能够得到迅速的成长，阳光的收入，有良好的职业晋升路径，业内越来越大的影响力，这些都对眼科医生有巨大的吸引力。

国外的眼科集团没有研究。

[问] 放下了007：

对 @安顺，@woodenfox 说：昨晚邦主说：国内可收购的眼科医院不多了。是否意味着爱尔眼科未来几年业绩增速下降，降档？您二位认为未来三年爱尔业绩增速为多少？

[答] woodenfox：

我认为未来三年30%的增速大概率可以维持。

[问] 惊梦无涯Mr：

对 @安顺，@woodenfox 说：我想让二位拍一下，爱尔市值的天花板是万亿吗

[答] woodenfox：

万亿是我的目标，但不是终点吧。

[问] 爱尔体验官-陈金明:

对 @安顺, @woodenfox 说: 通过现场调研, 感觉各医院经营人才差距很大, 现在最关注的是经营人才的培养, 技术人才培养和晋升通道都已经搭建完毕。

[答] woodenfox:

爱尔一直注重管理人才的培养, 爱尔管理学院每年要对管理人才进行培训。“岳麓计划”、“湘江计划”好像就是针对管理人才培训的。

[问] 白果闲人:

对 @安顺, @woodenfox 说: 出现哪些极端的情况, 二位老师会选择清仓爱尔。#股民的日常##价值投资#\$爱尔眼科(SZ300015)\$\$通策医疗(SH600763)\$

[答] woodenfox:

你问住我了。

[问] 猪猪不会飞:

对 @安顺, @woodenfox 说: 对于爱尔的估值怎么看, 现在处于合理偏贵, 还是处于一定程度的高估, 现价还适合买入不

[答] woodenfox:

现在不是流行终局思维嘛。我判断爱尔, 我会考虑十年后眼科市场大概是一个什么规模, 到时爱尔的市占率是多少, 净利润率又可能会在一个什么水平。然后再给一个乐观的、中性的、悲观的估值。现在的估值, 对我来说, 意义不大。

[问] 獐子岛扇贝在逃:

对 @安顺, @woodenfox 说: 据我所知, 爱尔在美国只有一家视光中心, 然而美国有3亿人口, 市场巨大, 公司将怎样加快在北美市场的扩张呢?

[答] woodenfox:

爱尔的主战场一定是在中国。对于海外市场的扩张, 是非常谨慎的。以前,

爱尔好像看过美国的一个标的，但最终放弃了。

[问] 猪猪不会飞:

对 @安顺, @woodenfox 说: 对于这次的艾芬事件对公司的商誉影响程度, 会不会成为以后的潜在风险

[答] woodenfox:

艾芬事件, 我个人认为是爱尔发展过程中的一个好事。 可以促使集团更加规范, 更加敬畏医疗市场。 不忘初心, 方得始终。

[问] 猪猪不会飞:

对 @安顺, @woodenfox 说: 爱尔眼科的护城河来自于哪儿, 眼科未来的市场该有多大, 爱尔眼科对标美股有成功案例嘛

[答] woodenfox:

具体来说, 优质的医生团队是爱尔的核心竞争力, 日益增加的品牌影响力统一品牌战略使单位获客成本下降、品牌和网络完善导致患者的转换成本高、遍布全国城乡县域的完善的眼科医疗网络和规模效应带来的采购成本下降, 单位医生产出效率提升! 眼科市场2019年1037亿 (不包括商业配镜), 行业增速15%左右。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#), 想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里