

证券代码:300595

证券简称: 欧普康视

## 2019年11月29日投资者关系活动记录表

编号: 2019-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观																																																																																												
	<p style="text-align: center;"><b>欧普康视 2019年11月29日投资者交流会到会人员名单</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>序号</th> <th>工作单位</th> <th>姓名</th> <th>序号</th> <th>工作单位</th> <th>姓名</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td rowspan="3">国元证券研究中心</td> <td>黄 卓</td> <td>16</td> <td>国元证券</td> <td>周 雷</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>刘慧敏</td> <td>17</td> <td>国投瑞银基金管理有限公司</td> <td>叶 青</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>刘 巧</td> <td>18</td> <td>中欧基金管理有限公司</td> <td>贾雅希</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td rowspan="2">工银瑞信基金管理有 限公司</td> <td>丁 洋</td> <td>19</td> <td>财通证券研究所</td> <td>沈 瑞</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>王君正</td> <td>20</td> <td>诺德基金管理有限公司</td> <td>罗世锋</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>东方证券资产管理有 限公司</td> <td>孙梦瑶</td> <td>21</td> <td>招商证券研究所</td> <td>蒋一樊</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>安信基金管理有限公 司</td> <td>徐衍鹏</td> <td>22</td> <td>中银基金管理有限公司</td> <td>王方舟</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>上海汐泰投资管理有 限公司</td> <td>何亚东</td> <td>23</td> <td rowspan="2">华泰保兴金管理有限公 司</td> <td>陈晓蕾</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>上海彤源投资发展有 限公司</td> <td>谷 玺</td> <td>24</td> <td>傅奕翔</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>国泰基金</td> <td>高 楠</td> <td>25</td> <td>平安证券资产管理事业部</td> <td>邢 洁</td> </tr> <tr> <td>11</td> <td>汇添富基金</td> <td>谢 杰</td> <td>26</td> <td>宝盈基金管理有限公司</td> <td>杨明隽</td> </tr> <tr> <td>12</td> <td>长江日昇投资有限公 司</td> <td>廖丝丝</td> <td>27</td> <td>中海基金管理有限公司</td> <td>蔡尚军</td> </tr> <tr> <td>13</td> <td>东兴证券</td> <td>刘佳玮</td> <td>28</td> <td>太平洋证券研究院</td> <td>李 蕾</td> </tr> <tr> <td>14</td> <td>平安资产管理有限公 司</td> <td>黄文锋</td> <td>29</td> <td>中泰证券研究所</td> <td>谢木青</td> </tr> <tr> <td>15</td> <td>国金证券研究所</td> <td>曾秋林</td> <td>30</td> <td>国泰君安证券研究所</td> <td>于嘉轩</td> </tr> </tbody> </table>		序号	工作单位	姓名	序号	工作单位	姓名	1	国元证券研究中心	黄 卓	16	国元证券	周 雷	2	刘慧敏	17	国投瑞银基金管理有限公司	叶 青	3	刘 巧	18	中欧基金管理有限公司	贾雅希	4	工银瑞信基金管理有 限公司	丁 洋	19	财通证券研究所	沈 瑞	5	王君正	20	诺德基金管理有限公司	罗世锋	6	东方证券资产管理有 限公司	孙梦瑶	21	招商证券研究所	蒋一樊	7	安信基金管理有限公 司	徐衍鹏	22	中银基金管理有限公司	王方舟	8	上海汐泰投资管理有 限公司	何亚东	23	华泰保兴金管理有限公 司	陈晓蕾	9	上海彤源投资发展有 限公司	谷 玺	24	傅奕翔	10	国泰基金	高 楠	25	平安证券资产管理事业部	邢 洁	11	汇添富基金	谢 杰	26	宝盈基金管理有限公司	杨明隽	12	长江日昇投资有限公 司	廖丝丝	27	中海基金管理有限公司	蔡尚军	13	东兴证券	刘佳玮	28	太平洋证券研究院	李 蕾	14	平安资产管理有限公 司	黄文锋	29	中泰证券研究所	谢木青	15	国金证券研究所	曾秋林	30	国泰君安证券研究所
序号	工作单位	姓名	序号	工作单位	姓名																																																																																								
1	国元证券研究中心	黄 卓	16	国元证券	周 雷																																																																																								
2		刘慧敏	17	国投瑞银基金管理有限公司	叶 青																																																																																								
3		刘 巧	18	中欧基金管理有限公司	贾雅希																																																																																								
4	工银瑞信基金管理有 限公司	丁 洋	19	财通证券研究所	沈 瑞																																																																																								
5		王君正	20	诺德基金管理有限公司	罗世锋																																																																																								
6	东方证券资产管理有 限公司	孙梦瑶	21	招商证券研究所	蒋一樊																																																																																								
7	安信基金管理有限公 司	徐衍鹏	22	中银基金管理有限公司	王方舟																																																																																								
8	上海汐泰投资管理有 限公司	何亚东	23	华泰保兴金管理有限公 司	陈晓蕾																																																																																								
9	上海彤源投资发展有 限公司	谷 玺	24		傅奕翔																																																																																								
10	国泰基金	高 楠	25	平安证券资产管理事业部	邢 洁																																																																																								
11	汇添富基金	谢 杰	26	宝盈基金管理有限公司	杨明隽																																																																																								
12	长江日昇投资有限公 司	廖丝丝	27	中海基金管理有限公司	蔡尚军																																																																																								
13	东兴证券	刘佳玮	28	太平洋证券研究院	李 蕾																																																																																								
14	平安资产管理有限公 司	黄文锋	29	中泰证券研究所	谢木青																																																																																								
15	国金证券研究所	曾秋林	30	国泰君安证券研究所	于嘉轩																																																																																								
参与单位名称及人员姓名																																																																																													

	31	上海宽奇资产管理合伙企业	徐爽	46	北京凯思博投资管理有限公司	陈世平
	32	天津市伟易科技发展有限公司	邱志军	47	上海砥俊资产管理中心	崔晓巍
	33	上海聚鸣投资管理有限公司	笪菲	48	上海顶天投资有限公司	刘渭钊
	34	博道基金管理有限公司	袁争光	49	上海彬元资本	罗凯
	35		任一林	50		钱瓊
	36	浙江如山汇金资本管理有限公司	徐郴婷	51	上海禾其投资	杨硕
	37		朱琼	52	上海金恒宇投资管理有限公司	洪荣华
	38	沃百商务咨询（上海）有限公司	Richard M. Reznick	53	江苏省兆信资产管理公司	文元慧
	39		Helen	54	霈杉（上海）投资管理有限公司	蒋建波
	40	兴业证券安徽分公司	张立奇	55		
	41	南京康庄资产管理有限公司	陈军	56		
	42	国泰君安证券资产管理有限公司	李子波	57		
	43	上海盟洋投资管理有限公司	祝天骄	58		
	44	上海证券报	胡心宇	59		
	45	永翔（天津）国际贸易有限公司	檀遵平	60		
时间	2019年11月29日14:00——16:30					
地点	合肥市高新区望江西路4899号欧普康视科技股份有限公司					
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理陶悦群先生；副总经理兼董秘施贤梅女士；财务总监卫立治先生；财务经理尹茵女士；财务经理王静先生；董事长助理兼证券事务代表李谚女士。					
交流环节	一、组织投资者参观公司； 二、董事长就投资者提出的问题进行交流。					

欧普康视 2019 年 11 月 29 日投资者交流会主要内容		
序号	提 问	回 复
1	渠道的扩建进度，重点在华东区？	我们在年报中具体披露各大区情况。各个区域的拓展我们都是并重的。华东区域开展角膜塑形镜较早，数量大，加上直销比例大，总销售额就远远高于其它区域。其他区域的数量增长率高于华东区域。
2	有没有和民营眼科龙头有深度合作的想法，借助其渠道优势？	我们在合作共赢的基础上和民营眼科开展合作，目前和几乎所有的民营机构都有合作。民营眼科正在迅速壮大，我们与民营眼科的合作是今年的一个工作重点，明年仍将保持。
3	欧普角膜塑形镜获批比较早，这么多年有没有做过研发突破？	我们每年都有创新升级。角膜塑形镜是高度个性化定制产品，最重要的因素是材料、设计和加工工艺，我们一直在努力提高镜片与眼球、角膜的个性化适配程度，使其更加适合用户，提高用户体验。在材料不变的情况下，主要是设计、加工的不断升级。例如，设计方面，DV 的智能化设计，将医生基于个人经验主导的个性化参数调整变成了算法主导的智能化调整参数，革新了验配方式。
4	DV 的销售情况和渠道更新是怎样的？	从医生的角度，医生目前对 DreamVision 的创新反馈挺好。全新的验配方法很简便，大大减少了对验配经验方面的依赖，减少了验配时间。 从用户的角度，DreamVision 的智能化验配，减少了他们用于验配的时间，舒适度也得到了提高，用户反应良好。 不同地域城市的销售特征不太一样。大城市用户对价格不太敏感，中小城市对价格敏感一些。因此，DV 在较大的城市推广的比较好，在中小的城市会慢一些。总体情况符合期望。
5	面临竞争加剧，公司的营销与售后体系的优势体现在哪些方面？2020 年针对竞争格局的加剧，销售体系上是否有新的计划？	一直有新的品牌进来。除了国人对于国产和进口上的心理差异外，我们在其它方面都是有优势的，比如研发力量、培训、售后服务等等。虽然不少新品牌进入市场，但我们原有的经销商很少有改换主营品牌的，合作伙伴和渠道多年来保持稳定，营销队伍还在不断扩大，这说明了客户对我们的认可，更说明了角膜塑形镜用户对我们售后服务的肯定。

投资者  
关系活  
动交流  
主要内  
容介绍

		<p>竞争始终存在，每年都在加剧，但国内近视患者也在增加，青少年使用角膜塑形镜的比例仍是比较低的。我们现在的销售主要借力医院渠道和患者之间的口碑传播，还未进行传统意义的广告宣传。</p>
6	在运营层面，2020年哪些方面公司将进行重点布局与推进？	<p>公司发展战略保持不变，总部仍然注重于硬性角膜接触镜的研发、生产和近视防控。除了增资入股投资经销商，还继续开展对硬性角膜接触镜、眼科、眼视光关联的产品、医疗器械投资。</p> <p>国家政策积极鼓励医疗器械的进口替代、创新创造。眼科大项下细分的市场需求很大，特别是眼视光相关医疗器械。</p> <p>医疗服务终端方面，主要是投资合作伙伴，由他们在当地建立医疗健康视力服务机构。安徽和江苏的终端主要是公司在开拓。</p>
7	公司后续在眼科药物方面有何布局？	<p>既然进入到眼科、眼视光，药物是不可忽视的。虽然公司的工作重点在医疗器械，但是相关的药品我们也有所规划和筹备。</p>
8	公司营收增长中，多少来自于原有业务，多少来自于外延并购？	<p>2018年收入增长47.1%，有6个百分点来自于外延并购。</p>
9	公司如何看待自己发展方向与爱尔眼科的相似性？	<p>我们主要从事眼视光产品的开发和生产，总部基本不涉及医疗服务。医疗服务终端方面，我们主要是投资合作伙伴，并不直接经营。而且，这些终端主要开展非手术视光类业务，眼病不是主业。</p>
10	爱博诺德OK镜上市影响，是否打价格战？	<p>我们没有打价格战的想法。</p> <p>公司稳步运营多年，各方面均属行业前列，没有降价的必要，目前看，产品单价有所提高。</p>
11	阿托品等眼药对OK镜的冲击？	<p>阿托品是一种早就存在的眼药，据了解，很多医院都有阿托品院内制剂，一些已经应用二十年了，不是新事物，使用效果也各有所异，医生的建议是不同的人应使用不同浓度的配方。由于具有一定毒性，即使是0.01%的配方，目前专家的意见是不要连续使用超过2年。</p> <p>角膜塑形镜有独特的优势，其立竿见影、白天不用配戴眼镜的效果，尤其受到青少年的喜爱。塑形镜已经应用了十几年，可长期配戴，效果普遍好，已经被大家认可。</p> <p>目前看，阿托品没有出现对角膜塑形镜的冲击，二者并不矛盾。有些医生考虑将角膜塑形镜和阿托品结合起来用。</p>

12	公司镜特舒系列产品陆续获批，后续针对自产护理产品有何销售计划？如何处理代理产品与自产产品的关系？	我们终端网点既有镜特舒产品，也有代理的产品，用户可根据功能、价位，自己去尝试、体验，进而做出最适合自己的选择。
13	爱尔眼科收购湛江奥理德视光学中心和宣城市眼科医院，对公司在两地的经营预计有何影响？	这二家机构在当地都发展的很好，我们在这二地的合作伙伴刚刚起步，应该向他们学习。
14	公司中报新增两家口腔服务相关子公司，是出于什么考虑进行的投资？	新增了一家。我们在宣城参与投资的“宣城五官科医院”，其业务类别包括口腔。控股了宣城市口腔医院。这是个案，是我们在宣城的合作伙伴决定的，不代表公司要进军口腔医疗市场。
15	公司角膜塑形镜在技术上是否具有壁垒？	是否算做“壁垒”要看个人的判断，角膜塑形镜关键点有材料、设计、加工工艺，每一项都有技术上的难度，都需要人力、时间、经验的积累 为了产品的精益求精，提高用户的满意度，我们成立了不同的攻关小组，对细分问题深入研究。例如 DV 的设计，这就是一个技术不断积累的结果。
16	公司向下游发展眼科医院的原因是什么？	总部集中产品的研发生产，不直接做医疗服务。 我们以投资的方式支持各地合作伙伴发展眼视光终端，这些终端以门诊部、诊所、视光中心为主，而不是医院。如果当地有好的精英团队和专家想建医院，我们才会投资。 这些眼视光终端可以稳定我们的产品销售，同时开展其它眼视光业务，取得收益。
17	公司对角膜塑形镜的市场竞争格局有何看法？	角膜塑形镜市场还很大，目前增长是主旋律。竞争促进了增长，也促进了技术和服务的提高。未来的竞争有可能加剧，我们将继续加强和提高竞争优势。公司目前各项工作相当充实，重点是把自己事情做好。
18	公司是否计划加快进入上海、浙江这些区域？	上海和浙江区域早就进入，目前工作开展较好，将继续向安徽江苏看齐，提高市场份额。
19	配角膜塑形镜的具体流程？比如必须先拿医生处方？是否可以直接去视光中心等医疗机构验配？	我们早就制定了技术流程并对技术人员进行了培训。政策方面的管理，应向各地监管部门了解。
20	投资经销商对财务报表质量的影响？应收账款增加很快，未来怎么看待这个问题？	公司以前以经销为主，现款现货或月结，应收账款自然少。现在应收账款增加的主要原因是：1、一些经销商成为子公司，医院对他们的应收账款并表进来；2、公司直销医院的

		<p>数量增加，医院一般都有账期；3、一些信誉好的经销商由现款现货变为月结。</p> <p>穿透来看，欠账的一直主要是医院，尤其国有医院。我们及经销商合作的都是比较好的医院，医院不还钱的可能性是很小的，风险不大</p> <p>政策上看，之前公立医院欠款比较普遍，现在要求国有企业要讲究信用，预计以后会有改变。</p> <p>我们的产品都是个性化定制的，应收账款都是已经销售出去的，不是囤积在经销商仓库的存货。</p>
21	销售管理费用这两年随着扩大团队、投资经销商大幅提高，未来对于费用率的想法？会继续提高？	<p>以前公司作为生产商，管理费用比较少。现在增加了很多子公司、研发人员、新部门等，人员增加快，使得人员成本、费用相应增加，但为未来增长提供了动力，有利于公司长期发展。</p> <p>股权激励摊销也增加了管理费用，但这部分对公司发展起到了较大作用，员工工作积极性提高，以公司为家。</p> <p>费用率未来变化不好预测。</p>
22	周边青少年没怎么见到戴角膜塑形镜。我是福州人。这个市场到底有多大？市场占有率多少？	<p>我们在福州的角膜塑形镜业务做的不错，但是您却没有感觉，说明市场空间仍然很大。市场占有率没有准确的行业统计数据。</p>
23	国外的产品消耗情况，主要的影响因素？	<p>亚裔集聚区域业务开展比较好，欧美国家的华人区也不错：</p> <p>存在文化差异，美国青少年对戴眼镜的接纳程度更高，国内女生觉得眼镜影响美观。</p> <p>因眼睑松紧不同，亚裔角膜塑形的效果优于白人。</p> <p>国内青少年的近视的增长率比较快，发生的时间提前、高度近视比例也在增加，眼部疾病风险较大，角膜塑形镜的需求自然也大。</p>
24	打算做出口吗？	会有规划，但目前还忙不过来。
25	新开诊所考察哪些指标？前年开的视光中心现在增速如何？怎么管理？	<p>投资标的一般是由投资伙伴在进行选择。“经营管理团队”和“专家”是两个着重点。主要评估合作伙伴是否值得投资。</p> <p>第一批投资的都是以前发展比较好的合作伙伴，总体效果良好。门诊部、诊所、视光中心，投资规模不大，实现盈亏平衡的周期短。投资的医院，规模大，目前是亏损的，但是在逐年变好。</p>

		对子公司的管理主要集中在财务和规范。具体的运营由合作伙伴负责。
26	护理液产品的规模和 OK 镜相比如何？和隐形眼镜护理液是否通用？	<p>护理产品根据隐形眼镜软硬区分，不通用。</p> <p>从数量来看，每个人一年的使用数量可以估计，再乘以存量用户数，可以计算每年的护理产品消耗量。</p> <p>自产护理液的证刚拿到，去年公司才搬到这里，目前在办生产地址变更。</p>
27	我们自产比例是多少？	刚开始，未来自产的比例会提高。
28	角膜塑形镜不涉及医保支付，为何还会产生应收账款？	<p>医院存在欠款是普遍现象，非医保药械也是，未来可能好转。</p> <p>民营医院付款周期短些。</p>
29	消费者戴了 OK 镜后，以后会不会持续带？用了后服务若比较好，我在下一次继续选择原有的品牌？	<p>目前大部分会持续戴，由于国内高考机制睡眠不足，有些用户戴到初三、高三时可能会停戴。一般而言持续性戴的比例比较高。</p> <p>如果使用满意，用户一般会继续使用同一品牌产品。也有个别医院更换了合作品牌，导致让用户更换品牌的可能。</p>
30	医院和医生如何选择品牌？其他厂家做得如何？	<p>医院和医生选择品牌会综合考虑知名度、培训、支持、售后服务等因素。</p> <p>其它厂家做的如何不便评论。</p>
31	中报和三季度利润端增速仍有接近 40%，明显高于母公司收入端，这块主要是成本费用率控制带来的么？	母公司的收入和利润是同步增长的，超出母公司增长的部分主要是由子公司贡献的。
32	上游厂商只有一家？什么因素导致原材料公司没有往下游走？	<p>至少有 3 家公司取得了相同材料的 FDA 认证。我们和其中一家合作时间很长很好，还有两家也有接触。</p> <p>目前这三家都没有涉足镜片生产。由于定制化生产，美国硬镜的传统生产模式是小规模多点生产，原材料商负责提供原材料。</p>
33	公司是否会自己去外地自营？公司销售方面有哪些手段提高品牌力？	<p>希望与合作伙伴共同发展，不与合作伙伴抢市场。</p> <p>在品牌宣传上，讲究实事求是，只是会宣传出产品的优势，不过度宣传。</p>
34	产品在台湾地区、日本的售价和市占率？	<p>日本的硬镜发达，但是传统的日戴的硬镜，存在习惯问题；塑形镜上市比较晚，但是增长速度较快。</p> <p>台湾的具体数字不清楚，香港理工大学视光中心的价格约为 2 万多港币一副。</p>

	本次投资者交流会活动中，公司严格依照《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等规定执行，未出现未公开重大信息泄露等情况。
日期	2019年12月2日