

证券代码：000615

证券简称：奥园美谷

奥园美谷科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-01

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
参与单位名称 及人员姓名	兴业证券、国海证券、广发资管、深博基金、金鹰基金、泽时投资
时 间	2020年12月28日（周一）10时
地 点	广州市番禺区万惠一路48号奥园集团大厦会议室
上市公司 接待人员姓名	董事总裁胡冉、执行总裁范时杰、董事会秘书蒋南、财务总监林斌、证券事务代表徐群喜、投资者关系经理杨碧桦
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、奥园美谷在奥园集团里是怎样的战略定位？</p> <p>答：中国奥园集团坚持“一业为主，纵向发展”的战略布局，以房地产为主业，旗下地产、商业、科技、健康、文旅、金融、跨境电商、城市更新等各板块协同发展。奥园美谷定位为中国奥园集团控股的美丽健康产业科技商、材料商和服务商，中国奥园集团坚定看好医美行业的发展。中国奥园集团控股三家上市公司，其中奥园美谷在业务上专注美丽健康产业，与控股股东其他业务形成多产业板块协同创新、互相促进的发展格局。</p> <p>2、关注到奥园健康此前发布公告取消收购连天美，请简单介绍连天美的情况。</p> <p>答：连天美不是我们的子公司，暂时没有可发布的消息。奥园美谷作为中国奥园控股的上市公司，主动进行产业链整</p>

合，将从两个战略路径齐头并进，一方面从绿色纤维新材料出发，从医美原材料端实现业务协同；另一方面，公司将选取一些地区行业龙头标的进行收并购，提升公司在下游医美服务端的市場影响力。

3、控股股东奥园集团在医美方面有哪些资源？

答：控股股东将通过现有的产业生态圈提供多元化、多维度的潜在客户资源和应用情景，助力奥园美谷美丽健康产业发展。

4、医美机构的收并购目前是否有进展？

答：目前正在推进与多家机构的收并购洽谈，届时请关注公司公告。

5、公司目标医美标的，在一级市场估值情况？

答：目标医美标的估值，会有一个价格区间。公司更加关注与标的公司之间的经营理念契合度及双方的期望值。

6、对目标医美标的，在营收和利润方面是否有整体的规划？

答：公司在选择收购标的时，会关注各大核心经济圈区域龙头医美服务机构，一方面看盈利情况，另一方面看行业地位，行业地位高的龙头企业，其营收和利润也更加稳定，公司希望选取市场化程度高、管理规范收购标的，相信未来这些收购标的也能给公司带来可观的业绩贡献。公司暂时不会对收购标的的规模设定严格的标准，而是更加关注市场机会，2021 年公司将加快步伐，发力整合资源，推进医美标的收并购工作。

7、公司在上、中、下游完成收并购后，在经营层面上将如何进行协同？

答：公司已为收并购已经做好充分的准备，在公司的医美事业部里设立了投后管理部门。目前我们已紧锣密鼓地搭建储备了人才团队，其中不乏一些来自医美机构的一线人才。我们认为投后管理非常重要，届时将分区域进行管理，包括对医院、

器材、供应链、财务等方面的管理，同时利用大数据进行协同。公司已在投后管理方面提前做好系统性安排。

8、公司上游原材料将如何与下游医美服务进行业务协同？

答：公司在美丽健康产业科技商、材料商、服务商这三个角色是一脉相承的，公司将在美丽健康产业上游横向拓展，同时打通上下游产业链，形成横向贯通、纵向联动的发展格局。绿纤的应用范围非常广，在医美应用上可作为性能优异的原材料，有着不错的发展前景。从绿纤出发，进军医美的上游原材料领域，借由它来构筑一个医美原材料的体系，进而在美丽健康产业往下延伸，形成上、中、下游纵向联动的发展格局。中游是公司重点发力的医美科技，通过打通上游和中游，公司也将为下游提供更丰富的应用场景。

9、公司绿纤生产线的技术来自哪里？

答：公司在 2019 年与奥地利的 ONE-A 公司签订了专有技术协议，公司绿纤生产线采用 ONE-A 第二代技术，作为国内自动化程度最高、数字化程度最高、全自动化集成的顶尖技术，是国内现有全自动化第二代单独生产线的最大投产产能。该生产线更加先进和稳定，通过自动化控制工艺，可避免人工控制造成的工艺波动，产成品质量更有保障。

10、公司绿纤一、二期的产能情况？

答：公司绿纤一期 4 万吨已于 12 月 8 日投产试车成功进入试生产阶段，预计明年开始实现盈利。公司将持续提升绿纤产品产能，按计划推进绿纤二期 6 万吨生产线建设。

11、公司医美业务整体如何规划？

答：分短期、中期、长期三个维度来看。近期，公司正持续推进与国内区域龙头医美服务机构的收购洽谈，以确立在医美业务领域的优势，并为公司带来经济效益。公司分管医美业务的执行总裁徐巍，拥有逾 16 年大健康产业医疗医院管理经

验，熟悉医美及大健康领域的运营模式，多年来一直专注于医美市场的收并购和投资领域，积累了丰富的经验和资源，公司也因此储备一些优质的收并购标的，目前双方正在洽谈，预期能达成估值合适、理想价格的交易。

中长期看，随着公司逐渐实现盈利、资金回笼，以及市场认可度的逐渐提高，公司再往上游科技端和材料端拓展，通过与国内科研院校及国外技术供应商合作，提升我们的医美科技含量，以争取更大的利润空间。下游的医美服务机构，也丰富了我们在技术上的应用场景。

12、公司将如何解决收并购的资金问题？

答：收并购的资金主要有几个渠道。公司会考虑借助金融的手段，如成立医美并购基金、产业基金等做医美行业投资；也会利用银行的贷款，实现多种渠道结合，解决公司的收并购资金来源。

13、公司在并购投后管理做了哪些准备工作？

答：公司在投后管理方面做了周全的部署和铺排。一方面，公司在医美科技和医美服务上均已储备了投后管理方面相关的人才，完成了团队的组建。另一方面，公司近期也在进行内部管理方面的准备和优化，包括风险控制、信息化系统、流程管控等。

14、公司当前的财务状况和并购资金来源？

答：在今年 6 月公司完成控制权变更后，公司通过信达 20 亿元的贷款加上控股股东 5 亿元的流动性支持，公司走出了此前的财务困境，恢复各业务板块的正常运转。收并购的资金主要有几个渠道：公司会考虑借助金融的手段，如成立医美并购基金、产业基金等做医美行业投资；也会利用银行的贷款，实现多种渠道结合，解决公司的收并购资金来源。

15、公司在中游医美科技如何进行布局？

答：公司控股股东之所以有信心在医美科技商领域布局，

	<p>作为公司三个赛道之一，形成科技商、材料商、服务商三足鼎立的业务格局，是因为控股股东此前已经做了充足的战略部署和准备。公司先从上游材料商和下游服务商发力，从应用场景来反推科技创新。当后期科技创新有能力引领材料和服务实现突破时，科技的引擎也会发动起来。</p> <p>前期依托控股股东，公司积累和集聚了医疗科技领域的战略优势，这方面优势也将在奥园美谷的医美业务上得到充分发挥，通过整合科技资源，长期能更好地支撑未来医美材料和医美服务的发展。</p> <p>16、控股股东奥买家跨境电商平台未来将如何助力公司医美业务的发展？</p> <p>答：公司在战略上主要有三种方式，一是收并购，二是技术开发，三是产品代理，三者同步推进。控股股东旗下的奥买家作为跨境电商平台，将有助于我们进行海外医美产品代理，通过代理产品也将提高我们的市场渗透率和收入水平。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020年12月29日