

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：2021-01

投资者关系 活动类别	<input 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 checked="" 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	中欧基金、中银基金、富国基金、国泰基金、平安资管、交银施罗德基金、中信保诚基金、浦银安盛基金、财通基金、华安基金、国海富兰克林基金、兴业证券、广发证券、民生证券
时 间	2021年1月7日至12日
地 点	各参与单位会议室
上市公司 接待人员姓名	董事总裁胡冉、董事会秘书蒋南、财务总监林斌、资本市场与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、公司为何选择从下游医美服务机构切入医美赛道？</p> <p>答：控股股东中国奥园在医美行业已经有2-3年的研究布局，此前主要依托奥园科技集团做医美产业资源整合，董事总裁胡冉曾任奥园科技集团总裁，在医美产业研究和发展方面积累了丰富的资源。</p> <p>公司考虑自建形式周期较长，通过收并购的形式有助于公司尽快切入医美赛道。公司执行总裁徐巍拥有近16年的医美行业从业经验，积累了丰富的医美行业资源，目前由他来负责医美机构的收并购和投后管理工作。同时，公司邀请了一些医疗机构的专家、学者，帮助公司更好地把握投后管理方向。</p> <p>公司十分看好医美行业的发展前景，希望通过收并购的方式在下游医美机构、上游医美原材料端快速占领市场，进而向</p>

中游医美科技端发力，通过科技手段提升医美产品附加值，赋能医美产业链，这是公司将医美科技作为业务发展重点之一的原因。

2、公司主要业务聚焦在哪个方向？

答：分短期、中期、长期三个维度看，短期公司将会加速推进医美下游服务机构的收并购，快速在消费端占领市场。中长期看，随着公司逐渐实现盈利、资金回笼，市场认可度和行业话语权逐步提升，从上游材料端和下游医美服务机构往中游医美科技拓展，能为公司争取更大的利润空间。

3、绿纤业务公司未来将如何考虑？

答：原有的绿纤板块业务已在上市公司体内，作为性能优异的医美原材料，是公司切入医美材料端的起点。

4、在医美服务端，公司考虑优先建立品牌还是先进行扩张？

答：公司会进行扩张，通过收并购的方式能帮助公司快速提升市场份额。前期公司会保留医美机构原有品牌，发挥其最大的品牌价值为公司增添效益。后期，待公司形成广泛的品牌认知度和行业影响力后，再考虑进行品牌统一化。

5、公司如何看待医美行业的市场格局？在这个时间点入局是基于怎样的战略考虑？

答：医美行业目前处于生长阶段，未来行业格局将逐渐由分散走向集中，客户也将向头部企业靠拢。公司坚定看好医美行业发展前景，无论从消费升级、市场规模，还是行业集中度等角度看，国内医美市场将进入一个快速发展期，切入医美赛道有利于公司培育新的业绩增长点。同时，随着医美行业市场集中度的不断提升，在标准化建设和管理规范化方面均会有较大的提升空间，公司在这一方面也有先发的管理能力、人才资源和品牌优势。

6、奥园集团有哪些资源能在医美产业链上产生协同效

应？

答：一方面，公司在医美产业已有数年的资源积累，主要集中在医美科技方面，公司现已与科研机构开展科研合作，提升医美产品和医美服务的科技含量，这些研究、经验和资源可延续到奥园美谷的平台上来。另一方面，中国奥园旗下拥有多个产业板块，各业务板块庞大的客户群体可导流到医美产业上。此外，集团旗下跨境电商平台奥买家也可作为公司进出口、代理销售境外优质医美产品的平台。

7、收购的资金来源主要有哪些？

答：资金来源主要有产业并购基金、银行收并购贷款等。

8、公司在医美上游材料端，是否有其他种类的原材料？

答：根据公司战略定位，医美材料商作为三驾马车之一，指的是公司从绿纤新材料出发，向医美原材料端进行纵向拓展，绿纤作为医美原材料之一，是公司目前在材料端已有的布局。其他医美材料的收并购，后续公司将有系统性的安排。

9、公司现有高管团队配置及分工？

答：公司管理层拥有丰富的美丽健康产业经验。董事总裁胡冉有着复合深厚的学术背景和企业管理经验，在科技界、产业界积累了大量资源，具备行业头部企业的丰富管理经验。执行总裁申司昀、徐巍、范时杰长期深耕不同领域，专业互补性较强。医美业务方面，由执行总裁徐巍负责，其拥有逾 16 年大健康产业医疗医院管理经验，曾任伊美尔医疗北京医院院长、董事总经理，高特佳大健康产业基金执行合伙人，奥园健康生活集团有限公司高级副总裁等职务，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。医美科技和新材料方面，由执行总裁范时杰博士负责，他的公共管理经验丰富，在产业招商及资源整合等方面具备优势，在科技资源上储备了很长时间。

10、公司在人才管理方面如何规划？

答：公司认为技术和管理人才是发展的核心，结合股权激励、业绩奖励等多种激励方式，引进、整合、稳定人才队伍有利于公司行业品牌的形成。当头部品牌效应增强后，公司也将吸引更多业内优秀人才的加入，这是一个良性循环过程。

11、对于收并购进来的医美医院，公司将如何整合管理？是否会进行标准化管理？

答：公司在投后管理方面已做了充分的前期准备工作，主要包括：集中采购、财务管控、人力管控、标准化培训等工作，以匹配成熟医美机构的管理标准。后期，随着公司在业内品牌影响力的提升，公司旗下医美机构可依托奥园美谷平台在全国范围内进行标准化管理。

12、公司在完成收并购后，是否会进行品牌连锁化？

答：医美行业正处于加速发展期，将从分散走向集中。品牌连锁化有助于头部企业提升客户认知度和信任度，增加客户粘性，既能降低客户的购买决策成本，也能有效降低公司运营成本，公司认为品牌连锁化是行业未来的趋势。

13、公司将以怎样的价格收购医美机构？估值标准？

答：公司将参照市盈率指标以公允价值进行估量，并给予适当溢价。一方面公司会考虑对方的出价的合理性，同时公司也更加关注双方经营理念的契合度及资源协同能力，这些因素都会影响到最终的收购价格。

14、公司收购医美机构的竞争力在哪里？

答：公司在收并购方面最大的优势体现在公司可依托奥园集团内各产业资源，通过对医美机构的经营管理、客户转化进行全方位的资源协同和管理赋能，实现促进收购标的医美机构的稳健发展。同时，公司也考虑保留一部分股权给原股东和管理人员，让其享受到这些资源整合、管理提升、品牌溢价带来的长期收益。公司认为品牌连锁化是未来医美行业的发展趋势，对于单体医美机构而言，若能依托奥园美谷实现品牌连锁

化，也将获得预期更丰厚的回报。

15、意向收购的医美标的主要分布在哪些区域？体量如何？

答：主要在集中在环渤海、华东和华南经济圈。由于医美行业属于高端消费，这些区域相对而言整体的消费购买力具备医美行业发展的基础条件，因此这些区域会是公司寻找潜在收购标的的区域。

16、上海东方美谷的具体情况如何？

答：东方美谷奥园上海科技园拟引进企业均为泛医美行业，既包括医美产品、医美研发，医美服务，也涵盖医疗技术推广、医疗器械研发、医疗器械贸易等。后续公司将向科技园提供医美产业咨询顾问服务，同时依托上海东方美谷丰富的产业资源，选择合适的收并购标的，实现在医美产业链上的快速扩张。

17、公司将如何与东方美谷进行合作？

答：上海市奉贤区是全国性的医美和化妆品产业集聚地，控股股东中国奥园与东方美谷开发建设主体上海临港集团建立了良好的战略合作关系，奥园也是上海临港集团的股东之一。通过东方美谷奥园上海科技园的落地，引入生物医药、医疗美容、医学检测等企业，大力发展生命科学和美丽健康产业，有望拓展并落地奥园美谷在医美上下游业务的核心竞争优势。公司也将利用这一平台，寻找优质的医美行业标的公司进行收并购，丰富公司的产品矩阵。

东方美谷奥园上海科技园是中国奥园以超百亩“园中园”形式落地的美丽健康产业园区，总建筑面积约 25 万平方米，分两期建设。去年 12 月，公司签署合作协议，将为东方美谷奥园上海科技园持续提供专业的医美咨询顾问服务，咨询服务费 1800 万元/年。

18、公司地产业务将做何安排？

	答：公司在存量地产项目上已做系统性考虑和安排，具体以公告为主。
附件清单(如有)	无
日期	2021年1月13日