

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：2021-08

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 checked="" 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	共 50 家机构、61 人：民生证券刘文正、初敏；广发证券洪涛、嵇文欣、王薇；中金公司徐卓楠、彭路璐、林千叶；东吴证券吴劲草、张家璇、谭志千、冉胜男；兴业证券徐鸥鹭；中信建投证券黄杨璐、张咏梅；太平洋证券郭彬；西部证券吴岑、王敏君；国信证券柳旭；东北证券李森蔓；国金证券罗晓婷、蔡昕好、周舒怡；西南证券池天惠、韩梅；方正证券李宇宸；海通证券高瑜；东兴证券王紫；国元证券徐熠雯；银河证券杨晓彤；财信证券陈诗璐；东北证券肖卢森；华福证券郭孟舒；中泰证券王素芳；东兴证券刘雪晴；万联证券李滢；浙商证券陈姗姗；财通证券毕晓静；天风证券王艺玲；国华兴益资管孙如琼；中邮人寿保险曾苧葭；摩根大通樊荣；博道基金韩琳；德邦基金石林；朱雀基金徐睿潇；安和资本王珏；深圳精至资产鹿鹏；北京青创伯乐投资余柏文；九派资本常运华；瀑布资管吴霜；青岛鸿竹资产王磊；丰耀基金管瑞龙；明世伙伴基金王宇昊；壹拾资产龚华琪；红骅投资陈佳；东盈投资皮熙龙；中景润投资崔妍；猎投资本陈曦；怀新投资张源；仕富资本卞逸婷；正班基金陈禾。
时 间	2021 年 11 月 2 日 15:00-16:00
地 点	公司会议室

<p>上市公司 接待人员姓名</p>	<p>副总裁林碧峰、董事会秘书蒋南、财务总监林斌、证券事务代表张健伟、战略与投关总监余筱萌</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>一、介绍公司三季度经营业绩情况</b></p> <p>今年第三季度，公司围绕已经确定的发展战略，精准高效地完成了战略转型医美的各项工作，在医美产业链中游及上游持续深化布局，构筑在医美产业链的发展优势。在外延并购、战略合作、投后管理等方面显现出诸多亮点，稳步实现上市公司提质增效。</p> <p>今年前三季度，公司实现营业收入 14.42 亿元；实现归属于上市公司股东的净利润 2.11 亿元，同比增长 319.27%；基本每股收益 0.2700 元，同比增长 319.55%；加权平均净资产收益率 11.19%，同比增长 16.57%。</p> <p>第三季度，公司坚持地产出清，持续推进以地产业务置出为核心的重大资产重组，以公开挂牌转让的方式成功转让京汉置业 100%股权、北京养嘉 100%股权和蓬莱华录 35%股权，由深圳凯弦投资以现金方式购买，交易总价款 10.2 亿元。目前，公司已收到的股权转让款达到交易总价款的 60%。地产业务的剥离，将对公司发展带来积极影响，让公司能够轻装上阵，将回收的资金用于美丽健康产业，加快战略转型，深化核心竞争力。</p> <p>随着重大资产重组已完成在财务报表上的确认，公司资产负债率由截至 6 月 30 日的 72.06%大幅下降至 9 月 30 日的 45.47%。现金流质量显著改善，经营性现金流基本持平，期末现金由去年同期的 4.22 亿元增加至 6.77 亿元，同比增加 60.44%。同时，地产置出后，公司的业绩规模基本保持稳定。2021 年前三季度，公司营收 14.42 亿元，与去年同期的 14.61 亿元基本持平。</p> <p>第三季度，公司下属的杭州连天美两家医美医院顺利进入投后管理运营阶段，经营效益持续提升；同时，公司完成收购</p>

广东奥若拉 100%股权，其下属广州两家轻医美门诊部，将成为公司所构筑的“1+N”布局的重要组成部分。

第三季度，公司前瞻性布局上游医美科技和医美材料端，聚焦光电医美领域，与科医人、韩国元泰、赛诺秀签署独家代理协议，为公司下一步在医美上游的产品矩阵化建设奠定基础；同时，通过与大连肌源、广纳院的深度合作，有望率先打通医用冷敷贴领域产业链上下游。

各业务板块经营情况：

在医美服务端，公司持续深耕长三角、大湾区，构建“1+N”模式。其中，“1”是以杭州连天美这样的 5A 级医美医院为代表，随着其进入管理运营阶段，公司持续提升其经营效益，并积累资源整合、客户整合、信息化整合、供应链整合、现金流整合等要素经验，实行以“大店”为代表的品牌化、专业化运营；“N”是奥若拉为代表的轻医美连锁品牌，通过收购广东奥若拉 100%股权，公司推行以轻医美为代表的细分化、连锁化运营，同时加快探索连锁品牌业态，积极布局 MCN、医生个人 IP 孵化机构，打造人才、运营及供应链支撑系统。

先看“1”的经营业绩，连天美的核心财务数据仍保持增长态势，盈利水平稳中有升。前三季度，连天美两家医院合计实现净利润 7571 万元；其中 4-9 月实现净利润 4618 万元，归母净利润 2540 万元。通过对连天美两家医院的资源整合、规范内控和精细管理，公司建立了成熟的医美医院管理模式，将为医美服务端的拓展提供有力支持。

“N”的开枝散叶也已迈出坚实一步。与连天美不同，奥若拉属复购高、扩张快、易复制的轻医美连锁品牌，旗下两家轻医美门诊部覆盖广州珠江新城 CBD 和番禺万博 CBD。目前，奥若拉主要覆盖从生活美容类的基础皮肤护理到高端光电抗衰、中胚层疗法、注射填充和注射除皱等项目，有广阔市场空间和丰富客户群体。后续，公司将重塑奥若拉品牌，借力借势

将其打造成为顶流光电医美设备的体验店，荟萃全球头部品牌光电医美设备。

凭借“1+N”模式的轻重并举，公司将打造“强品牌、重体验、快周转、可复制”的医美服务端布局。

在医美科技端，公司前瞻布局上游医美科技和医美材料，在光电医美细分赛道加速前进。光电医美仪器具有便利性高、安全性高、复购率高、容易标准化且可复制的特点，已成为我国医美市场主流及市场增量。继今年5月与美国赛诺秀达成合作后，今年9月，公司相继与韩国元泰、科医人签订独家代理协议。目前，奥园美谷已经成为美国赛诺秀、韩国元泰、科医人旗下共12款光电医美仪器的中国总代理。公司将坚持医美生活化、医美家庭化，先通过产品代理赢得收入，再通过合作生产、股权投资等方式在技术端赢得话语权。

同时，通过与大连肌源、广纳院等三方机构的深度合作，公司于今年7月成功推出三款医美产品，拥有清晰的产品矩阵。基于大连肌源医药等合作伙伴提供基础性的原材料生产、线下销售渠道支持，奥园美谷提供产品迭代的新技术支撑、医美面膜基材，结合中科院、广纳院的纳米技术专利，奥园美谷有望打通医用冷敷贴领域产业链上下游。

在医美材料端，公司已初步实现湖北金环绿纤作为水刺法无纺布面膜基材、医美药管级纤维素膜的战略布局。今年4月，公司投资的10万吨医美基材绿纤项目一期4万吨正式投产，创行业新纪录：两个月带料试车、四个月正式投产优良品率达100%；产线所用溶剂，99.7%可回收再利用，整个生产过程中几乎没有废弃物；系列产品顺利通过国际环保纺织协会标准高等级、严标准I类（婴儿皮肤接触类）附录六检测认证，取得了“国际销售通行证”。10月，奥园美谷和东华大学、中国科学院化学研究所三方承担了国家重点研发计划重点专项，项目由三名院士领衔担纲。

后续，公司将持续提升医美基材绿纤产品产能，适时推进医美基材绿纤二期6万吨生产线建设。将建立医美材料研发核心机构，与载药面膜新技术结合研制面膜换代新品，推进绿纤医美衍生产品量产，推动建成医美面膜、卸妆巾产业基地建设。将围绕医美基材绿纤、医美药管级纤维素膜的产业链优势，力争成为国内医管级产业领先企业，推动公司医美材料商转型。

针对公司在医美产业的发展需要，公司在人才管理等方面也做了系统安排。

第三季度，公司持续定向引进四类医美专才，打造纯粹医美的决胜班底，人才团队进一步完善。三季度入职7位来自标杆企业的医院运营、产品研发、营销和投融资负责人。截至目前，自奥园美谷五月宣布“全球合伙人计划”后，共引进标杆行业人员16人。公司通过合理的薪酬绩效制度及股权激励措施，吸引优秀人才，调动公司关键岗位人才的积极性、创造性，推动公司战略转型进程，促进公司业务蓬勃健康发展，为公司及股东创造价值。今年前三季度，公司人均效能与去年同期同比提升47.5%，进一步向标杆医美企业人效对齐。

后续，公司将继续秉承“成就美丽人生”的品牌理念，坚守纯粹医美的专业主义，坚持价值创造的长期主义，不断丰富“医美科技商、材料商、服务商”的内涵与外延，推动各项业务落地落实，中下游站稳、上游突破、下游合作，以医美生态集成、产业链一体化为核心，追求医美业务闭环和较高利润的实现，全力构建奥园美谷医美生态，全方位打造消费者信任的全国性医美品牌，致力成为国内美丽健康产业头部品牌和医美生态集成商。

## 二、答投资者问

1. 公司在布局医疗美容诊所区域具体规划情况？每一家门店的投入回报周期是多久？相较已有的大店管理的差异有哪些？

答：轻医美方面，公司计划从广州起步。收购奥若拉完成后，近期公司正在对其进行升级，已取得了一定的成果。未来，公司计划开设若干家单店 600-800 平方米的轻医美门店，投资回报期约 2-3 年。管理模式方面与大店有所区别，公司将采用集中式的后台管理，对运营、营销等端口进行集中运营；同时，对前台推进服务标准化、技术标准化，并加强客户管理。

**2. 公司所代理的光电医美仪器已经打入一些院线，按照当前情况看，明年大约放量多少？现在产能情况如何？**

答：公司目前代理了韩国元泰、科医人、赛诺秀的光电医美设备。在韩国元泰的设备中，调 Q 和皮秒治疗仪属于基础治疗型设备；科医人的 Divine Pro 非凡蛋白机、Legend Pro 传奇美肌则属于潮流型设备；赛诺秀设备主要用于产后医美。相关设备均已制定了销售计划。

**3. 目前监管对于医美收并购的态度，未来在于医美收并购方面战略的调整？**

答：今年三季度起，医美行业的从严趋势有所显现，监管机构希望公司更加注重收购标的的质量和收入利润规模，并做好充分的信息披露。在公司近期收购奥若拉的公告中，详细披露了收购标的的专利、人员、资质等信息，也在收购前获得了卫生行政主管部门的无异议函和经营守法证明。从总体来看，监管的趋势是希望行业更加规范。

在这一背景下，公司大的战略方向没有变化，依然坚持医美产业科技商、材料商、服务商、生态集成商的战略定位；在战略选择上没有调整，依然坚持中游切入、上游立足。在具体的经营安排上，公司针对监管环境变化进行了适应性调整，在进行“1”的布局的同时，积极布局作为“N”的轻医美连锁服务机构。目前，公司正在对奥若拉旗下两家轻医美门店进行管理和运营升级，后续将在杭州、广州等城市进行复制，以更好推进公司在长三角、大湾区的医美服务端布局。

**4. 光电器械是个很好的赛道,但是光电设备产品迭代速度相对较快,代理业务的利润率不高,公司对光电仪器的这两个特点怎样考虑?**

答:公司目前所代理的光电设备销售情况良好。从独家代理切入光电医美领域,对公司而言较为稳妥。后续会积极选择联合研发、股权投资等多种方式。公司销售渠道完善后,独家代理的光电医美设备的毛利率最优水平将在30%左右。

**5. 关于上游产品端,今年7月份公司推出了富勒烯冷敷贴、胶原蛋白冻干粉、纳米载药冷敷贴三款医美产品,形成“妆”“械”“药”字号系列产品矩阵,后续在上游产品有哪些规划?**

答:在此前已推出联名款产品的基础上,公司正在联合上游厂商进行进一步研发。由于产品的周期相对较长,公司在前期选择合作研发方式实现长短结合。此外,公司对医美原料端的切入正在稳妥推进。

**6. 近期国内疫情又有一些反复,怎么展望四季度的趋势?**

答:在医美中游端,连天美在去年疫情较为严重的时期,仍保持了出色的业绩表现。今年上半年疫情反复时,连天美快速恢复了盈利能力,业绩未产生较大波动。我们相信公司在医美服务端能保持稳定的盈利能力。在医美上游端,相关业务受疫情影响较小。四季度,公司管理层和医美机构管理团队将做好经营,力争保持盈利能力稳定。

**7. 连天美收购完成后表现亮眼。公司在连天美投后管理的过程中总结出哪些经验,业绩提升主要由哪些因素贡献?**

答:收购完成后,公司首先从财务、制度、业务的规范入手。下一阶段,公司将聚焦产品线升级调整、营销渠道优化,推动连天美的效能升级和调整,为公司贡献利润。

**8. 连天美的复购率、新老客占比情况是怎样的?**

答:连天美会在做好老客户复购的同时,进一步提高新客

户中高端项目的获客能力。

**9. 公司与暨源生物合作的胶原蛋白项目进展如何？**

答：此前公司公告了与暨源生物战略合作协议，目前已通过联合研发、推出联名款产品等形式进行合作。我们期待暨源生物在胶原蛋白申请 III 类医疗器械方面能取得突破，公司也会积极推进相关产品的合作。

**10. 公司在 C 端的医美网红方面，与 MCN 机构是否有合作计划？政策是否有影响？**

答：MCN 机构是公司医美下游端的重要组成部分，公司也在持续关注监管动向，目前未看到监管方面的显著影响。公司在产业布局方面既包括光电设备、医美产品，也包括医美服务机构，公司会根据不同医美业务的特性，选择不同的 MCN 机构进行品牌营销宣传。目前各项合作均在推进中，后续会根据营销需求，对相关合作进行进一步铺排。

**11. 公司医美基材业务的发展情况？在海外市场的情况？**

答：公司在湖北襄阳拥有水刺法无纺布面膜基材、医美药管级纤维素膜生产基地。今年 4 月，医美基材绿纤项目一期 4 万吨正式投产。6 月，产品优良品率达 100%，在国内同类企业中领先。后续，公司将与相关膜布企业研究生产天丝面膜，并适时推进医美基材绿纤二期 6 万吨生产线建设。公司积极开拓海外市场客户。

**12. 今天国家市场监管总局发布了《医美美容广告执法指南》。未来监管方面预计还会有哪些动作，公司怎样看待近期的一系列监管动作？**

答：国家相关部委对医美行业的监管是持续进行的。相应的规范将为行业营造更加健康的环境，有利于医美行业整体发展。公司认为，相关部委对医美行业的监管，有利于行业规范化程度进一步提升。对于头部机构而言，由于其规范化程度较高，相关监管措施有助于其竞争力提升。后续，公司将在规范



	中求发展，在发展中求规范。从长远来看，规范化管理对公司发展是有益的。
附件清单	无
日期	2021 年 11 月 3 日