

证券代码:300595

证券简称: 欧普康视

## 2022 年 4 月 26 日投资者关系活动记录表

编号: 2022-005

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 在线会议 |
| 参与单位人员情况      | 1. 国元证券研究所, 国元证券资本市场部, 东吴证券研究所相关工作人员。<br>2. 机构投资者: 星石投资、朗实投资、交银基金、博远基金、诺德基金、理想资本、安信基金、德邦资管、森锦投资、五地投资、星河数码、大正投资、粤港澳大湾区产融、青岛市北、华泰柏瑞基金、中军金投、华富基金、轻盐创投、辰翔投资等 226 家机构, 合计 385 位参会者。(排名不分先后)                                                                                              |
| 时间            | 2022 年 4 月 26 日 20:00                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 地点            | 线上                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 上市公司参会人员姓名    | 董事长兼总经理陶悦群博士<br>副总经理兼董秘施贤梅女士<br>财务总监卫立治先生                                                                                                                                                                                                                                           |
| 交流环节          | 董事长就投资者提出的问题进行交流。                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>Q: 公司产品在华东地区占比较高, 公司对疫情影响业绩如何看待?</b></p> <p>A: 1-2 月份疫情区域较少, 3 月份全国较多区域发生, 尤其是江苏这样重要业务区域, 同时江苏周边的区域(如安徽, 也是重要业务区域)也受到波及, 对镜片的订单影响较大, 1、2 月份是正增长, 3 月份是负增长, 综合下来, 一季度镜片收入增长百分之二十多。护理品销售方面, 用户可以通过线上购买, 受疫情影响较小。</p> <p><b>Q: 公司的人才招聘、培训及管理情况如何?</b></p>                        |

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>投资者<br/>关系活<br/>动交流<br/>主要内<br/>容介绍</p> | <p>A: 公司两年前已开始布局专业技术人员的培养, 筹备培训学校、设立专管中心等。目前公司拥有很多角膜塑形镜专业技术人员, 正在将他们升级为全视光人才, 可以从事框架镜验配、视功能训练、干眼理疗等视光服务业务。</p> <p>公司已经建立了一套人才培养管理体系, 包括入职资格、职称评定、继续教育要求等一系列标准。公司现有 350 多家视光终端, 在经营的同时也在培养兼具专业能力和管理能力的复合视光人才, 可以担任新建视光终端的负责人。公司还与多家视光专业高校签订协议, 为公司输入新的专业技术人员。</p> <p><b>Q: 展望未来 3-5 年, 国内竞争环境相对于公司上市之初发生了哪些改变? 竞争是否加剧了?</b></p> <p>A: 公司上市初到现在, 角膜塑形镜品牌由 3-4 家增加到十几家, 市场竞争自然会加大, 但市场的规模也在扩大, 所以我们这五年始终保持了良好的增长, 目前塑形镜的渗透率依然较低, 市场还有较大上升空间。公司拥有先发优势和综合优势, 我们强化品牌建设、产品创新升级, 力争保持行业的领先地位。公司塑形镜销售的基数较大, 不能只看增长率, 应结合增长量、均价等要素综合分析。</p> <p><b>Q: 公司产品纳入集采情况如何?</b></p> <p>A: 应该称为“医保带量采购”更合适, 其决策权在医保局。安徽医保局曾明确回复, 目前没有对角膜塑形镜进行带量采购的计划, 国家医保局也发布过相关说明, 眼镜属于商业保险而非医保范围内。因此, 目前还没有将角膜塑形镜纳入带量采购的征兆。假如真的实行带量采购, 对厂家的影响通常是量升价降, 量升对业务的影响是正面的, 价降是负面的, 但降价主要影响的是中间商, 因此, 对厂家的最终综合影响目前难以判断。公司正在扩产中, 未来有足够的产能应对需求的大幅提高。</p> <p><b>Q: 关于视光新产品的研发和推出进度如何?</b></p> <p>A: (1) 低浓度阿托品方面, 院内制剂已通过所有流程, 应该会很快取得注册证, 到时会公告; (2) 离焦框架镜方面, 公司升级版离焦框架镜产品在研发中, 这个产品不是医疗器械, 不需要注册许可, 成熟后就会推向市场。</p> |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>投资者<br/>关系活<br/>动交流<br/>主要内<br/>容介绍</p> | <p>(3) 软镜方面, 公司早已将减离焦软镜纳入研发项目, 正在研发中, 这是三类医疗器械, 后续进展会按照信息披露要求披露。</p> <p><b>Q: 公司去年投资汇鼎光学的考虑?</b></p> <p>A: 公司参股汇鼎光学 20%股份, 主要两方面考虑: 一方面, 汇鼎光学在框架镜制造领域成长迅速, 可以填补公司在框架镜领域的空白, 公司的视光终端也需要稳定的框架镜供应商。另一方面, 汇鼎光学在眼镜零售渠道资源丰富, 可借助拓展渠道, 实现医疗和零售双渠道并进。</p> <p><b>Q: 公司视光服务终端拓展计划?</b></p> <p>A: 去年公司新增约 110 家视光服务终端, 今年总体发展目标是超过去年。原则上是成熟一家建设一家, 不会因追求数量而忽略质量, 公司会积极创造条件加快视光服务终端的建设。</p> <p><b>Q: 今年 3 月公司拿到冲洗液医疗器械注册证, 未来优势如何?</b></p> <p>A: 首先, 公司是国内第一家推出镜片冲洗液的, 目前业务量较好, 现有的产品是消字号的。为了防范政策变化影响销售, 我们又申报了医疗器械注册, 使用更加高级的原料, 医疗器械版的冲洗液将提升产品的档次, 同时可以进入医疗机构销售, 增加了产品的优势。</p> <p><b>Q: 成熟的视光中心爬坡期和成熟期如何?</b></p> <p>A: 对于社区化视光终端, 规模较小, 通常第一年亏损, 第二年开始盈利, 不过, 各个点的情况不同。</p> <p><b>Q: 角膜塑形镜的原材料会因为海运费上涨而上涨吗?</b></p> <p>A: 角膜塑形镜原材料采用空运方式进口, 不受海运费上涨的影响。公司采购量大且有多家供应商, 排除汇率波动影响, 原材料采购成本呈下降趋势。同时, 公司自行研发生产的原材料也已基本成熟。</p> <p><b>Q: 公司是否可提供 2022 全年业绩指引?</b></p> <p>A: 公司内部是有业绩目标的, 但对外始终秉承不预测不指引的原则, 以</p> |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动交流主要内容介绍 | <p>免误导大家。投资者可参考公司历史业绩进行判断。欧普康视是个稳健发展的公司，未来也将继续保持稳健发展的风格。</p> <p><b>Q：假如没有做定增，公司还会按照 5 年计划进行吗？会延缓吗？</b></p> <p>A：公司将视光终端的拓展作为公司业务发展的的重要部分，会坚定地推进，公司一直在按照“成熟一个建设一个”的原则建设视光终端，不过，疫情的不断反复对服务业影响较大，视光终端也是。</p> <p><b>Q：医疗服务口径有所变化，这部分增幅较大原因是什么？一季度的收入有去年视光中心并表带来的收入吗？</b></p> <p>A：一季度，镜片收入增幅约 20%，护理产品增幅约 60%左右，医疗收入增幅约 40%，医疗收入中有部分和角膜塑形镜有关，比如，并表医疗机构中角膜塑形的检查、复查、试戴、材料等，这部分在没有单列医疗收入之前是统计在镜片收入中的。一季度新并表的视光中心带入的业绩低于去年同期新并表视光中心带入的业绩，所以对业绩的增长没有贡献。</p> <p><b>Q：成熟的视光中心标准是什么？管理体系经营赋能考量如何？</b></p> <p>A：公司对成熟视光中心有一整套完整的考核标准体系，包括如场所、员工、管理、市场资源等方面。目前，公司针对视光中心的管理体系分为两部分：一是专业管理中心承担的技术管理体系，包括技术管理、员工资质和标准化流程实施等；二是运营管理中心承担的非技术管理体系，包括规范性、资质、劳动人事、奖励体系等。另外，公司还有培训学校承担继续教育、培训职责。</p> <p><b>Q：公司 18、19 年与合作方签订三年对赌协议到期，情况如何？会强制续签三年合同吗？</b></p> <p>A：对赌期控股子公司经营情况总体较好，对赌到期后没有续签对赌合同，但子公司运营情况保持正常。公司寻找的合作伙伴都是希望继续在视光产业做大做强的，并非没有对赌的压力就躺平了。当然，公司也有一些激励的措施，比如将子公司骨干员工纳入股权激励范围等。中国的视光产业刚刚起步，</p> |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|    |                                                                |
|----|----------------------------------------------------------------|
|    | 后续的发展空间还很大，公司将继续支持合作伙伴在当地发展。                                   |
|    | 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 | 2022 年 4 月 28 日                                                |