

证券代码：300622

证券简称：博士眼镜

博士眼镜连锁股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-021

投资者关系活动类别	■特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 ■其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	上海国泰君安证券资产管理有限公司、VALUE PARTNERS HONG KONG LIMITED、上海锐至信息技术股份有限公司、西部利得基金管理有限公司、爱建证券有限责任公司、浦银安盛基金管理有限公司、博道基金管理有限公司、信达证券股份有限公司、广东惠正投资管理有限公司、上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）、玄元私募基金投资管理（广东）有限公司、中邮人寿保险股份有限公司、深圳市新思哲投资管理有限公司、北京远惟投资管理有限公司、华夏久盈资产管理有限责任公司、东吴基金管理有限公司
时间	2022 年 10 月 28 日 10:00-11:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、副总经理：杨秋 副总经理、财务总监：张晓明 投资总监：蔡百合 证券事务代表：方敏睿
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司对 2022 年第三季度经营情况的简要介绍 2022 年第三季度公司实现营业收入 273,852,165.91 元，较上年同期增长 13.67%，实现归属于上市公司股东的净利润 28,321,152.94 元，较上年同期增长 41.71%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 25,764,905.95 元，

	较上年同期增长 48.33%。 公司 2022 年第三季度的业绩整体表现良好，重点深耕区域深圳、南昌受疫情影响较小，而海南、川渝等地区受疫情扰动较大。第三季度的利润增长的主要原因是：1、股权激励费用比上年同期下降较大；同时由于限制性股票解禁和股票期权行权，调减了本期的企业所得税费用；2、政府补助及税费减免较上年同期增加；3、因疫情影响，公司争取租赁业主的减租，本期租赁费用比上年同期下降较多。 二、关于投资者问题及回复 1、Q：公司今年第三季度的毛利率较去年同期相比有所下降是什么原因？ A：公司第三季度毛利率有所下降主要是因为公司主动调整产品结构和销售策略，提升客单价高但毛利率相对较低的国际品牌镜架产品及功能性镜片的销售占比。同时，今年第三季度公司推出多种产品折扣套餐，销售促销力度较去年同期更大。此外，毛利率相对较低的线上业务占比提升，今年新增的线上抖音电商业务和免税板块业务都会对公司整体毛利率有所扰动。 2、Q：请简单介绍公司第三季度免税业务的情况？ A：公司依靠强大的全球供应链和海外成本优势，与深免集团、海旅免税等国资背景的渠道伙伴在海南合作成立了 3 家离岛免税配镜中心。第三季度正值学生暑期，通常为公司销售旺季，但海南 8 月的封岛政策使免税板块业务的增长速度放缓。未来随着疫情的好转，公司将继续丰富海南自贸港离岛免税的消费业态，通过专业的服务为离岛消费者带来更有品质的购物体验。
--	---

	3、Q：佩戴的离焦镜片的消费者会存在品牌的转换吗，是否会转为佩戴 OK 镜？ A：首先，消费者在佩戴离焦镜片后，若控制效果达到预期，一般是不会更换品牌的。其次，目前来看，离焦镜转换为 OK 镜的比例较低，一方面是因为 OK 镜的消费场景主要为视光中心/医院，并不是所有家长都会选择在视光中心/医院给青少年选择近视控制产品，另一方面是因为 OK 镜价位相对偏高，消费能力较强的家长客群才会考虑从离焦镜片转换成 OK 镜。 4、Q：离焦镜片的更换周期大概多久？ A：离焦镜片的换镜周期跟青少年的近视控制情况及镜片的磨损情况相关。建议每季度复查视力，视情况一年到在一年半左右更换。 5、Q：公司自有品牌的离焦镜是全部门店都进行销售吗，目前销售情况如何？ A：公司全国眼镜零售门店均可以销售自有品牌的离焦镜片，所有门店工作人员均具备相关的验配专业知识和服务水平。公司自有品牌的离焦镜片是和国内头部镜片生产厂商进行合作的。公司会秉承对消费者严谨负责的态度，持续关注自有品牌离焦镜片的临床数据，适时调整产品销售策略。目前，自有品牌的离焦镜片仍处于试销阶段，销量相对有限。 6、Q：公司高管减持计划是否已结束？ A：公司部分董事、高级管理人员的减持计划在 2022 年 9 月 27 日已经实施完毕，公司于次日及时披露了《关于部分董事、高级管理人员减持计划实施完成的公告》，本次减持股份情况与预披露的减持计划一致。
--	--

	7、Q：公司对外投资的产业基金进展如何？ A：公司今年新投资的产业基金无锡滨湖南钢星博创业投资合伙企业（有限合伙）目前进展顺利。在第三季度，产业基金已取得了无锡市滨湖区行政审批局颁发的《营业执照》，并且公司已完成了首期出资款的缴付。公司会持续关注与眼视光产业上下游、智能穿戴设备（AR 与 VR 等）相关的投资机会。 8、Q：请介绍一下公司未来的开店规划？ A：受疫情等多方面因素影响，今年公司在承压前行的同时及时对新开店的布局进行战略性回调。未来，公司将结合疫情变化及时调整开店扩张策略，同时继续深化优质渠道合作，与华润、天虹、山姆大型商超机构及购物中心建立稳固的合作关系以求保障业绩稳健发展和提升风险管控能力。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 10 月 28 日