

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：2023-003

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☒ 其他 电话会议 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称	Valliance Asset Management Limited、安信轻工、邦德资产管理（香港）有限公司、宝盈基金管理有限公司、北京诺昌投资管理有限公司、博时基金、诚盛投资、德邦基金、东方自营、敦和资产、广东富业盛德资产管理有限公司、广东惠正私募基金管理有限公司、国泰君安、国君资管、国任保险、国融基金、国盛证券研究所、国寿安保、海通证券资管、韩投信托(KITMC)、和谐汇一资产、和瑜基金、弘毅远方基金、华宝基金、华创证券、华泰柏瑞基金、汇添富、惠理基金、嘉合基金、嘉实基金、建顺投资、金信基金、景顺长城基金、民生证券、明河投资、鹏华基金管理有限公司、前海开源基金（深圳）管理有限公司、睿郡投资、上海歌斐资产管理有限公司、申万菱信、太平资产、泰达宏利、途灵资产、西部利得、新华资产管理股份有限公司、新活力资本、信达证券、幸福人寿保险股份有限公司、衍航投资、银河自营、盈峰资本、永赢基金、源乘投资、招商轻工、浙商证券、中国太平、中金公司、中融基金、中润东方资管、中信建投、中信资本、中银国际证券
时间	2023 年 4 月 28 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、副总经理：杨秋 财务总监、副总经理：张晓明

	镜联易购董事长：夏伟奇 IR 高级经理：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、2022 年度及 2023 年第一季度业绩回顾 2022 年，公司实现营业收入 9.62 亿元，较上年增长 8.42%；实现归属于上市公司股东的净利润 7,516.23 万元，较上年减少 20.70%；新开门店 67 家，关闭门店 35 家，截至 2022 年末，公司门店总数 513 家，较上年净增 32 家。 整体而言，2022 年公司业绩表现受宏观环境变化、经济形势整体下行、消费需求萎缩等因素影响较大，战略性拓展新店及刚性成本支出等原因导致利润水平下滑较严重。面对短期综合因素扰动，公司依然坚持“差异化品牌定位、标准化门店运营、专业化全面服务”的稳健发展思路，实施“精耕核心区域、线上线下并举”的多元化营销策略，采取了一系列积极的业务举措： （1）持续关注智能眼镜赛道，通过合作设立产业投资基金，完成了对雷鸟创新技术（深圳）有限公司的投资，并与 ROKID 达成更深层次的配镜业务合作； （2）战略性布局“新零售”业务，推动抖音直播和抖音本地生活上线； （3）成功收购杭州汉高信息科技有限公司及其子公司杭州镜联易购网络科技有限公司，为推动数字化加盟业务奠定基础； （4）管理组织升级，高管团队引入新鲜血液。 基于上述发展战略，公司在 2023 年第一季度取得了较好的业绩表现，实现营业收入 3.10 亿元，较上年同期增长 40.06%；净利润 3,728.07 万元，较上年增长 440.97%，较 2021 年增长 74%，创下历史新高。 二、投资者问答环节

	1、Q：请简单介绍公司 2023 年的门店扩张计划？ A：去年受宏观经济等多方面因素影响，公司承压前行，对新开店的布局进行战略性回调。2023 年，公司将持续打磨开店模型，提高开店频率和门店质量，扩大门店销售网络，同时，积极推进全域运营，实现线上流量灌溉和线下门店精细化运营的有效结合。 2、Q：公司上市以来，毛利率一直下降，请问是什么原因？ A：公司毛利率逐年下降主要是以下两个原因： （1）公司主动调整产品结构和销售策略，提升零售价格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。公司希望通过这一策略进一步夯实博士眼镜的品牌形象，即中高端品牌定位和专业验配服务； 2）毛利率相对较低的线上业务占比提升会对公司整体毛利率进行扰动。如果完全剔除线上业务，公司线下业务的毛利率是相对稳态的。 3、Q：后续其他连锁品牌入驻抖音本地生活后，会不会导致竞争加剧？ A：抖音本地生活是通过促销内容推送，刺激消费者的到店欲望和消费需求，促使消费者在线上完成优惠券的购买，在线下核销优惠券及选品，本质仍然是到店业务。随着线上引流趋势的发展，肯定会有更多竞品品牌入驻抖音本地生活平台，基于公司多年深耕的经验、齐全的线下门店网络、强大的供应链支持和专业的服务水平，我们有信心跑在行业领先地位。公司会随着流量分发机制及市场格局的变化来适时改变投流策略。 4、Q：可否简单介绍一下公司的高店效门店？
--	--

	A: 公司已在眼镜零售行业深耕三十年, 长期积累的零售服务经验在优质渠道争夺中拥有先发优势, 公司 500 余家门店中有近 300 家商场店铺, 华润、天虹、山姆等大型商超机构都与公司建立了长期稳定的战略合作伙伴关系。未来, 我们将持续深化拓展优质渠道, 通过与合作伙伴的资源整合、优势互补, 进一步提升公司连锁经营效率和核心竞争力。 5、Q: 目前市场上的离焦镜片存在乱价现象, 请问公司在产品价格管控上有什么策略? A: 公司一直重视品牌体系建设, 通过专业的验配服务和高质量的产品打开市场, 而不是通过销售低价产品。为满足不同区域消费者的消费习惯和客群定位, 公司打造了差异化零售品牌矩阵和丰富的产品线以进行多层次市场服务, 从产品多样化、服务专业性、品牌传播力等多个维度进行营销。目前, 中高价位段多为外资知名品牌产品, 低价位段为公司自有品牌产品。 6、Q: 公司目前加盟业务发展如何? A: 公司的数字化加盟业务是为了给加盟用户提供支持, 包括供应链赋能、流量赋能、上市公司品牌加持和信息化管理工具, 帮助加盟用户降低采购成本, 提高进店客户转化率, 同时提升公司加盟品牌的市场占有率。 目前加盟业务处于起步阶段, 虽然镜联易购平台的注册用户新增数量正逐步释放, 但平台注册用户转化为活跃用户及加盟门店用户存在不确定性, 短期内平台注册用户数的增加不会对公司的经营业绩、财务状况产生直接影响。
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 4 月 28 日

