

证券代码：300595

证券简称：欧普康视

2023年6月5日投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 在线会议
参与单位人员情况	相聚资本、和谐汇一、汐泰投资、民生加银、嘉合基金、淳厚基金、睿郡资产、泰达宏利、聚鸣投资、浙江韶夏、招商证券、广州鑫慧投等12家机构投资者。（排名不分先后）
时间	2023年6月5日 15:50-17:10
上市公司参会人员	董事长兼总经理陶悦群博士 董事、副总经理兼董秘施贤梅女士 董事、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。
投资者关系活动交流主要内容介绍	<p>Q：未来河北集采对公司产品销售的影响，河北集采是否会在各省出现联动，未来的价格趋势是怎样的？</p> <p>A：河北集采投标的报价正在公示，还没有最终结果。一些投资者觉得公司价格报低了，降价了，其实这是不了解河北集采规则造成的错觉。</p> <p>本次河北集采，明确要求将“产品”和“服务”收费分开，企业只报产品“供货”价格，不得高于现在对公立医院的最低供货价，试戴片由医院付费采购。公司是严格按照河北集采规则报价的，并没有降价。</p> <p>我们也了解到，现在公立医院医疗渠道使用角膜塑形技术为患者矫正视力，一次性收取的费用中也是包括镜片、检查、治疗费的，而且在发票中有列出，投资者印象中的“零售价”并非都是“镜片”的费用。如果按照国家要求的角膜塑形镜整个配镜前、中、后必须做的检查项目和安徽省二级医院的收费标准，光是检查费就要差不多3000元，可见，即便河北集采有效，对</p>

投资者关系活动交流主要内容介绍

患者的总收费难有明显的改变，公司终端的总收费也无计划做改变。至于其它省是否会跟进河北集采及价格趋势，我们不便预测。

Q: 角膜塑形镜目前已经形成了较好的市场优势，那么是否对未来新产品领域有所规划？另外产业基金方面是否有对外投资的新动向？

A: 公司从成立之初就聚焦非手术眼视光产品，这方面经科学验证有效的产品都有布局。眼病类的产品不是公司的主业，有合适的机会也会投资并购。

Q: 在美国巩膜镜比 OK 镜的销量更好，目前公司巩膜镜的研发进度和销售表现如何？研发完成后是否会立即在终端开始销售？

A: 公司新一代的角膜塑形镜和巩膜镜预计今年可以完成临床试验并提报注册审评，拿到注册证后即开始上市推广。

Q: 现在同行业竞争愈发激烈，竞争格局出现变化，加上出生率下滑，未来客户群体不断减少，是否对未来三年进行过规划？公司相较于同行业其他公司是否存在优势？

A: 出生率确是在下降，但近视率还在提高。任何产品都有生命周期，但整个视光服务的需求在增长，公司正处于单一产品向全视光产品以及视光服务的转型升级之中，自有终端的收入已经占据了一半份额。全视光产品和视光服务的市场处于上升之中。

Q: 一二月份因疫情影响，三月份增速超过 30%，四五月份的情况如何？

A: 二季度的经营数据会在八月份半年报中披露。从总部镜片订单数量上看，3-5 月同比是增长的。

Q: 未来的业绩增长主要来自于视光服务，视光终端落地规划和实现的情况如何？

A: 视光终端的增加主要通过新建和投资并购两个途径，新建终端通常在暑假和寒假这两个旺季之前开业，投资并购则取决于商谈和标的企业完成合规过程的时间长短。由于一月份防控，后面是寒假旺季，公司在三月份重新

启动视光终端拓展工作，召开了专门的工作会议。从各地提报的计划来看，今年的视光终端拓展应该明显好于去年。截止目前，已有视光服务终端的业务保持良好的增长态势，但新增数量不多，大多数还在筹建过程中。

Q: 现在很多眼视光企业上市后也不断开拓终端门店或诊所，对公司较早成立的终端业绩是否有影响？

A: 总体上看我们自营终端的业绩增长好于其他板块，处于上升态势。基于专业性和便利性，社区化视光服务撬动了一些新的视力健康消费需求，并非互相抢生意的静态竞争。国外的视光服务是个很大的市场，国内牙科诊所的兴起也大大扩展了牙科的消费。

Q: 角膜塑形镜在视光终端中的收入占比大概是多少？以河北集采的价格去推测，对公司收入影响的最大程度是多少？服务费是否已经确定？

A: 角膜塑形镜相关的收入分为产品销售收入和服务收入，加起来目前在视光终端收入中占比较高，随着其它视光产品和服务的推广扩大，以后的比例有可能下降一些。公司控股和参股的医疗机构中，产品和服务一直是分开列支、一次性收费的，即使河北集采最终有效，因产品价格未降，总收费不需要变化。

Q: 本次河北集采公司报的价格是最低的，如果按此执行对产品市占率是否有影响？产品价格和服务费是否存在比例上的联动，如产品降价后服务费进行相应调高？

A: 公司按照河北集采报价规则进行报价，目前还没有最终结果，是否会对市场占有率产生影响尚不清楚。如果本次河北集采最终有效，按规则最低价保证 20% 的量。服务费和产品没有关系，是医院自行收取，检查项目一般按照政府收费目录执行。

Q: 自营的视光中心主要分布在江苏和安徽，未来视光中心是会全国铺开还是选择重点区域扩展？

A: 会从已经有一定发展基础的区域开始，新的区域首先要有合作伙伴和

团队。目前正在筹建 10 个区域管理中心，都将分布在当地已有子公司，且有一定的基础和管理团队的区域。我们坚持以成功率为首要考量因素。

Q: 现在国产其他品牌和外资品牌的增速较快，公司是否对角膜塑形镜市场发展的中长期状态做出过预判？是否考虑过进军海外市场？

A: 产品少时，产品为王，产品众多时，竞争肯定加剧，终端和渠道为王，同时要有新产品、优质服务和技术支持，以产能和销量增加降低成本也很重要，我们正在努力发挥这些优势。我们目前只在国内销售，海外和国内市场存在较大不同，正对海外区域进行探索。

Q: 巩膜镜有哪些功效？对应的消费人群和角膜塑形镜是否存在不同？需要多久更换一次？

A: 巩膜镜主要在白天佩戴，也属于硬性接触镜。硬镜的优点是光学效果比软镜好，视物更清晰，材料透氧透气，角膜和镜片之间有泪液层，角膜更健康。

角膜接触硬镜由于边缘和眼睑接触造成异物感，灰尘也会进入镜片和角膜之间，比较难受，因此国内使用人群小。巩膜硬镜尺寸大，消除了角膜硬镜的戴镜欠舒适的问题，因此在美国使用人数较多。现在材料升级后巩膜镜的直径虽大仍可保持良好的透气性，成年人和小孩都可以使用，不规则角膜、眼干等不适合配戴软镜的人群也可以配戴。

硬镜的货架贮存期一般 3-4 年，由于其易碎且需要日常保养的特点，没有明确的使用周期，通常建议一年更换。

Q: 某公司推出了可以控制近视度数增加的新款软镜，公司现在研发的相关项目进度如何？未来 3 年内可以落地的产品有哪些？下一代角膜塑形镜在哪些方面改进了？

A: 就使用效果而言，根据我们的亲身经历，角膜塑形镜已经经过十八年近 200 万用户的验证，被证实普遍有效，应该是专家的第一推荐，因此心里有底气。其它的产品，医生给我们的反馈是因人而异，并非普遍有效。我们也在研发减离焦软镜并会推出相关产品，还有减离焦框架眼镜、近视防控眼

药水等，都是作为塑形镜的补充，以免耽误孩子的最佳近视控制时间，比如说八岁以前或 600 度以上不能使用角膜塑形镜的人群建议先使用低浓度阿托品或软镜，近视增长过快的使用塑形镜时联合使用低浓度阿托品等。下一代角膜塑形镜材料是超透氧级的，还有其它一些特点。

Q: 低浓度阿托品可以在视光中心使用还是只能在医院内使用？供应方是公司自己还是外国？

A: 低浓度阿托品目前只有院内制剂，必须在线下医院内开处方后取药。我们的低浓度阿托品院内制剂是自己生产的。

Q: 未来是否会给公立医院终端做代运营业务？

A: 公立医院一般不能自营非医疗业务和盈利性业务，所以很多医院的视光中心都是第三方运营，公司也有参与。

Q: 去年行业内出台了《角膜塑形镜技术临床应用管理规范（征求意见稿）》，目前是否有最新进展？如果按照征求意见稿的内容，公司是否需要进行调整？

A: 目前没有出台正式文件。

Q: AI 技术现在已经可以介入眼科诊疗，公司是否考虑利用 AI 诊断提升视光中心效率？

A: 眼病医疗中有利用 AI 读片技术分析眼底照相图片的。我司主要从事配镜业务，已经开展通过远程服务系统为客户提供分析处理疑难杂症的服务，DreamVision 配镜系统也是通过算法自动设计和优化镜片的。

Q: 公司已经投资的产品中值得关注的有哪些？

A: 公司已投资了 20 多个新产品项目，我们认为都是有技术先进性和市场潜力的，大家可以到各个企业的网站上了解。比如，广州视明是应用 AI 技术研发视功能和裸眼 3D 等产品；合肥星眸研发的是治疗黄斑变性的基因药；广州卫视博研发人工玻璃体和视网膜加固产品；杭州目乐研发眼底照相、视

	<p>力筛查仪等产品；欧物研发激光治疗白癜风产品；合肥即理研发激光牙科治疗仪产品；还有很多新产品，不一一列举。公司主要投资眼视光、眼科及其它医疗器械产品。</p> <p>Q: 对视光中心的心理预期或投资回报率是怎样的？产业基金现在的规模如何？</p> <p>A: 公司上市的时候就非常重视营销服务网络构建，现在公司资金主要用于视光服务终端和新产品、新技术的投资，希望在全国成为具有一定规模的连锁品牌。公司建设视光终端以“成功率”为第一考虑，通过新建和投资并购两个渠道推进。视光终端业务收入在公司总收入中的比重应该会越来越大。根据我们现在视光终端的经营情况看，投资回报率还是可以的。</p> <p>用于投资新产品、新技术的产业基金现在有四只，总规模十几个亿，公司是主要 LP。公司希望通过产业基金的投资来培育新产品，和我们在业务上形成协同效应。</p>
	<p>本次投资者交流会活动中，公司严格依照《上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等规定执行，未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>日期</p>	<p>二〇二三年六月七日</p>