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: 2023-019

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 电话会议	
参与单位名称	国盛轻工、招商轻工、	国泰君安、民生证券、信达新消费、浙
	商证券、申万宏源、天	风证券、开源证券、和谐汇一资产、新
	锐投资、金泊投资、国	君资管、巨子私募、磐泽资产、长信基
	金、融通基金、汇添富	、华夏久盈、华泰柏瑞、中信保诚、申
	万菱信、相聚资本、平	安基金、明河投资、信达证券、招商资
	管、汇安基金、幻方投	研、长盛基金、安信轻工、景顺长城、
	长盛基金	
时间	2023年10月30日	
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	
	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、2023 年三季度	E业绩回顾
	公司 2023 年第三書	季度营业收入为 30,652.76 万元,较上
	年同期增加 11.93%; 第三季度归属于上市公司股东的净利润	
	为 3, 102. 70 万元, 较上年同期增加 9. 55%。公司 2023 年 1-9	
	月营业收入为 90, 542. 38 万元, 较上年同期增加 23. 85%; 2023	
	年 1-9 月归属于上市公	司股东的净利润为 9, 759. 41 万元,较

上年同期增加101.19%。

二、投资者问答环节

1、Q: 今年门店增长数量不多,请介绍公司的开店标准及 未来开店计划?

A: 今年消费市场持续疲弱,公司采取谨慎稳健的开店扩张策略,对商圈地段、消费客群、盈利周期、商业属性等方面进行深度研究,精准分析"人、货、场",多维度锤炼开店模型。未来,公司将继续与优质商超合作伙伴达成渠道战略联盟,深入挖掘潜在机遇开拓新店,促进老店提质增效。

2、Q: 请介绍公司离焦镜片第三季度的具体销售情况?

- A: (1)目前公司销售的离焦镜片已基本覆盖国际主流品牌,包括豪雅、蔡司、依视路等品牌,同时还销售公司自有品牌德纳司。
- (2) 今年暑期,公司针对离焦镜片展开专门的营销推广活动,取得较为理想的销售成果。2023 年第三季度公司离焦镜片销量同比增长 88.44%,其中,暑期离焦镜片配镜量同比增长超 70%。
- (3) 近期,公司在离焦镜片业务上进行管理手段数字化 升级,运用飞书软件拆分整体销售目标、细化管理经营结果, 同时优化销售奖励政策,提升员工人效,激发业务活力。公司 将持续看好离焦镜片赛道,打磨更多销售场景,助推离焦品类 产品在中国市场占有率的进一步提升。

3、Q: 抖音本地生活的业绩持续向好,公司在这块业务上有什么经营策略?

A: 2023 年前三季度,公司在抖音本地生活平台共计实现平台前端 GMV9,329.54 万元,累计转化门店核销收入 6,134.49

	万元。		
	公司积极转变电商运营思维,从最初侧重"低价时尚"转		
	变为强调"专业验配服务",对近视防控等内容进行精准流量		
	投放,并与头部品牌联名进行了多场线下产品推广活动。同时,		
	公司持续完善员工培训机制,线上客服培训和线下门店服务相		
	结合,构建多层次的培训体系。借力抖音本地生活的开拓,与		
	传统电商平台形成合力,加快线上线下联动。		
	4、Q: 请介绍公司数字化加盟业务的情况和未来发展战		
	略?		
	A: 截至 2023 年第三季度, 镜联易购平台上完成注册流程		
	的用户共计8,749家,完成加盟签约流程的加盟门店用户共计		
	507 家。目前镜联易购加盟平台仍处于起步摸索阶段,未来公		
	司将优化升级加盟模式,审慎遴选重点区域深入推进加盟业		
	务。		
附件清单(如	エ		
有)	无		
日期	2023年10月30日		