

明月镜片股份有限公司 关于公司增资虎虎健康科技的补充公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

明月镜片股份有限公司（以下简称“公司”或“明月镜片”）于2024年1月24日披露了《关于与关联方共同投资虎虎健康科技暨关联交易的公告》（公告编号：2024-004），公司拟以自有资金600万元人民币（持股11.32%）、公司关联方上海明月实业有限公司（以下简称“明月实业”）以自有资金360万元人民币、公司关联方曾哲以自有资金240万元人民币对虎虎健康科技（杭州）有限公司（以下简称“虎虎健康科技”或“目标公司”）进行增资，分别认购目标公司新增注册资本14.63万元、8.78万元及5.85万元，现就本次交易相关事项补充披露如下：

一、目标公司业务模式

虎虎健康科技致力于眼健康行业的数字化建设，为门店提供视光领域SaaS服务：眼健康服务标准化流程、眼健康流量运营及流量池管理、青少年近视防控档案跟踪、个性化健康随访管理、眼健康方案智能化分析等。虎虎健康科技以数字化为“一体”，流量和标准化流程为“两翼”，一体两翼助力眼视光门店朝着更专业化的方向发展。

虎虎健康科技的核心团队及发起股东来自于中国有赞和钉钉科技。中国有赞提供电商、零售、教育等全行业经营增长解决方案，帮助商家全渠道私域营销、直播带货、出海营销，数字化赋能导购管理、会员运营和私域社群运营。钉钉(DingTalk)是阿里巴巴集团打造的企业级智能移动办公平台，是数字经济时代的企业组织协同办公和应用开发平台。

（一）视光SaaS数字化服务赋能

对视光SaaS数字化服务的产品模块架构而言，架构从技术前端到后端分为展示层、应用层、服务层和依赖层。服务层主要由四大服务功能构成：一是眼健康咨询服务，包括眼健康数据检查服务、预约叫号服务、硬件设备管理服务。二

是线下接待服务，包括标准化流量运营服务、服务结果智能分析、眼健康影像资料分析。三是流量运营服务，包括个性化标签、回访待办提示、在线客服功能。四是眼健康档案管理服务，包括近视防控档案管理服务、报告智能解读、眼健康方案分析等。

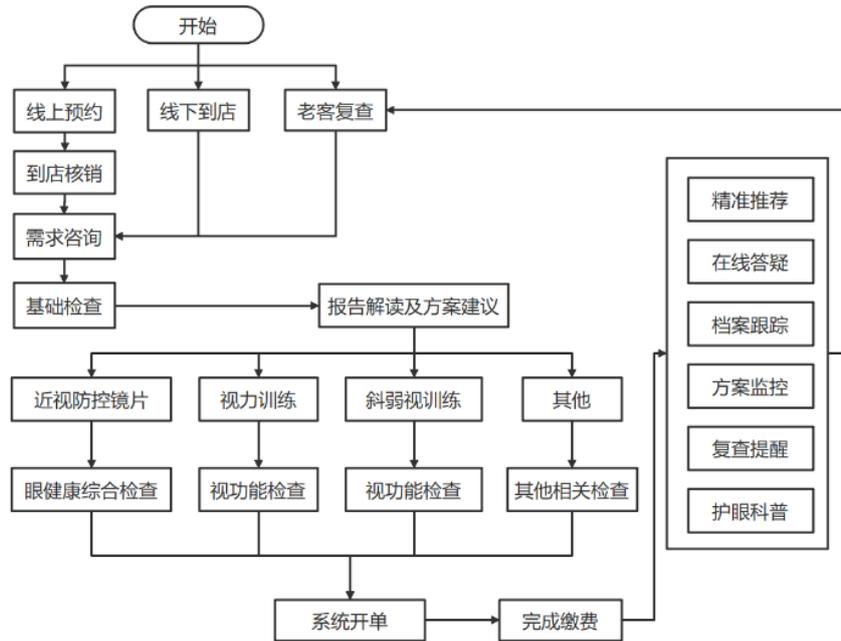


（二）视光门店标准化流程赋能

从视光门店标准化流程而言，流程主要以客户眼健康全生命周期闭环管理为核心，客户经过校内视力监测后可以通过线上预约的方式到店，线下核销预约码并进行需求咨询，门店根据基础检查结果，在门店软件的辅助下进行报告解读及方案建议。建议方案可以根据客户的眼健康状态做精准化评估和定制，基本分四种场景：一是近视防控镜片，包括青少年渐进片、离焦镜片（周边离焦、多点离焦）等。二是近视防控通用型的视觉训练，作为近视防控镜片的辅助方案或近视预防的方案。三是斜弱视训练，针对基础检查、视功能检查等针对性检查中发现斜弱视状态的客户，可以个性化定制其方案，并进行周期性回访。四是其他服务，包括干眼类服务、老年渐进片验配等。待初次到店，完成了咨询、检查、方案制定、产品销售和付款等步骤之后，客户从新客变成老客，即进入视光门店的流量池内进行长期跟踪、效果评估和各类回访服务，包括眼健康档案跟踪、在线答疑、前期方案的效果监测、定期复查提示、针对客户个性化情况进行新产品的精准推荐等。这些售后步骤组成了完整的数字化客户管理方案，客户复查时进行在线预约，整体周期管理闭环化。

已经完成了初次到店的老客形成门店的老客流量池，视光 SaaS 软件赋能一

揽子拉新、留存、裂变的方案，门店根据自身情况选择流量管理工具，搭建和维护自己的社群，拉入新客户群体的同时提高老客复购率。



虎虎健康科技通过视光 SaaS 数字化服务的产品构架，为门店服务的完整性、严谨性、科学性提供保障，也为门店客户的体验、眼健康服务的效果保驾护航。视光标准化流程将门店传统的流程进行了迭代和改造，从传统的到店进行销售服务变为根据客户真实、客观、全面的眼健康状态进行个性化精准干预服务，售后的一系列跟踪回访，也让眼健康服务的效果有了流程保障。

二、目标公司估值的合理性

目标公司主要从事眼健康行业的 SaaS 服务，具有轻资产运营的特点，因此本次交易估值主要采取市场法进行评估，参照国内提供 SaaS 服务可比上市公司的估值，最终由交易各方协商达成一致。由于同行业可比收购案例披露数据较为有限，因此本次交易主要选取同行业可比上市公司市场估值情况进行参考。中国有赞 2022 年末对应市销率 PS 为 4.3 倍，微盟集团 2022 年末对应市销率 PS 为 8.8 倍，上述两家公司均未盈利所以没有对应市盈率 PE 估值倍数。

序号	公司名称	股票代码	PE 市盈率	PS 市销率
1	中国有赞	HK8083	N/A	4.3
2	微盟集团	HK2013	N/A	8.8
平均值			N/A	6.5
目标公司			10.25	2.44

数据来源：同花顺

注：上述同行业可比上市公司各项指标以 2022 年 12 月 31 日收盘市值作为测算依据。上述目标公司数据以 2022 年全年披露数为测算依据。

从上表可知，同行业可比上市公司由于其业务模式存在差异，各项估值指标存在一定的差异。同行业可比上市公司的市盈率、市销率的平均值均高于目标公司相应指标。本次公司投资虎虎健康科技金额为 600 万元，持股比例为 11.32%，虎虎健康科技估值为 4,100 万，对应市销率 2.44 倍低于可比上市公司，估值具备合理性。

三、本次交易的协同效应及符合规定说明

随着国家近年来密集出台眼健康发展政策推动青少年近视防控市场快速发展，越来越多的家长开始关注近视防控产品。目前国内眼健康行业呈现专业化、标准化、数字化的发展趋势，具体表现为眼视光门店对青少年近视防控档案数字化、眼视光问题分析、门店眼视光流程标准化、眼健康服务预约、多渠道获得流量等服务有需求，愿意用数字化信息化的方式提高门店管理水平，树立门店专业形象。

明月镜片依托经验丰富的营销团队，深耕线下终端门店，直接和间接合作的线下终端门店数量达到数万家。公司自 2021 年推出青少年近视防控镜片“轻松控”系列产品以来，在青少年近视管理镜片领域持续发力，目前推出的两代近视管理镜片产品都获得市场良好反响。公司一直坚持以市场为导向，以客户为中心的价值理念，致力于满足终端门店客户专业化水平提升的需求，同时为客户导流进行支持，推动客户视光产品成交率进一步提升。

（一）终端门店服务协同

视光行业的终端门店对自身针对眼健康领域的专业化、标准化有诉求，希望得到全面、更科学的视光流程辅导，以及更多流量支持、私域流量运营管理的方法，因此公司可以将虎虎健康科技针对视光行业终端门店的一系列服务作为赋能客户的方式之一，让门店视光产品成交更高效，推动客户业绩快速增长，另一方面也有助于公司提升客户合作的深度和广度。

（二）产品销售协同

针对明月未来推出的新产品而言，虎虎健康科技作为终端门店应用的软件，可以对门店进行新品营销推荐，包括该产品的目标客户分析、流量池内精准客户

匹配及挖潜、产品特性及卖点介绍、门店数字化新产品培训考核、一键生成新品推荐海报等。一系列新品营销工具，有助于客户建立、加深对明月镜片的产品理解，同时也帮助门店借新品提高转化频次和客单价。

公司本次通过对虎虎健康科技的投资，一方面可以更好地服务视光门店客户、为其赋能，满足门店提效增收的诉求，同时也可以为明月近视防控产品的销售带来提升；另一方面本次投资也是积极相应国家政策，引导消费者加强对眼健康的重视程度，加速消费者对近视防控产品的心智建立，推动视光产品稳步渗透、良性发展，助力整个视光行业专业度的提升。

目标公司主要从事 SaaS 软件服务。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），目标公司所处行业属于“I65 软件和信息技术服务业”。

目标公司所处行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第五条所列的不支持其在创业板申报发行上市的“农林牧渔业；采矿业；酒、饮料和精制茶制造业；纺织业；黑色金属冶炼和压延加工业；电力、热力、燃气及水生产和供应业；建筑业；交通运输、仓储和邮政业；住宿和餐饮业；金融业；房地产业；居民服务、修理和其他服务业”行业类型。因此，目标公司所属行业符合创业板行业领域要求。

四、风险提示

本次交易系公司基于发展战略及对行业市场前景的判断，为进一步提升公司的整体竞争力、推动客户提效增收、提升客户粘性、拓展行业发展布局而做出的决策，本次公司对外投资金额为 600 万元，持股比例为 11.32%。目标公司现在处于创业早期阶段，从内部影响因素来看，在业务发展过程中可能存在成本大幅增加、发展不及预期的情况；同时因虎虎教育科技系轻资产运行，经营活动在一定程度上会受到其运营人员稳定性的影响。从外部影响因素来看，在未来经营发展过程中有可能受到宏观经济环境、行业发展趋势、市场需求变化等多方面因素的影响。虎虎教育科技未来业绩存在不确定性，对公司未来投资收益的影响具有不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

明月镜片股份有限公司

董 事 会

2024年1月25日