

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：2024-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话参会</u>
参与单位名称及人员姓名	羊角私募、甬兴证券资管、信达证券、太平洋证券、上海证券、华安证券、国泰君安、西部证券、招商证券、财通证券、长江证券、东北证券、德邦证券、民生证券、国信证券、万和证券（排名不分先后）
时间	2024年4月26日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理：BING XIA 董事会秘书、副总经理：丁芸洁 财务总监、副总经理：康海文 证券事务代表：方敏睿
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2024年第一季度业绩回顾</p> <p>2024年1-3月，公司实现营业收入为29,592.73万元，较上年同期减少4.47%；归属于上市公司股东的净利润为2,503.55万元，较上年同期减少32.85%。</p> <p>二、投资者问答环节</p> <p>1、Q：请简单介绍公司业绩及利润率下滑的主要原因？</p> <p>A：（1）报告期内，尽管公司持续完善本地生活服务平台的布局，构建线上与线下联动发展的新局面，公司在电商平台的销</p>

售表现仍受到平台流量扶持政策变化、线上同行竞争分流、线下门店销售承载力等多方面因素影响，具有较强不确定性。2024年1-3月，公司在抖音本地生活平台实现累计转化门店核销收入1,439.65万元，较上年同期减少54.61%。抖音作为电商平台，上线初期爆发性强，公司2023年第一季度上线抖音本地生活后实现“开门红”，产品销量快速增长，目前增长速度已经趋于回落，但仍保持在稳健状态。

(2) 随着公司的稳健扩张和优秀人才的不断引进，公司的销售费用率同比小幅提升，影响了利润率指标。随着公司规模增长、品牌力增强、产品结构升级等因素，利润率仍有提升空间。

## **2、Q：今年公司如何看待行业的景气度？**

A：受宏观经济环境影响，眼镜零售行业景气度下滑，公司整体承压前行。首先，公司将不断优化产品结构，提升自有品牌等高毛利率产品的占比，同时提高功能性镜片等高客单价产品的占比；其次，通过成立数据运营部和用户运营部以提高数字化、精细化运营管理水平，深度打磨单店模型，提升用户服务体验。

## **3、Q：公司在功能性镜片产品业务的发展情况？**

A：离焦镜片、成人渐进片、变色片、染色片等功能性镜片的销售相对于单光镜片有更高的门槛和壁垒。经过30年的经营，公司在功能性眼镜产品业务上积累了相当成熟的经验，且在业绩结果上逐渐呈现向好趋势。2023年，公司功能性镜片总体销量保持稳步增长态势，同比增长43.11%。功能性镜片渗透率上升反映出行业技术成熟度、市场成熟度、消费者适配度均在逐渐提升；也反映出公司线下门店的专业化服务能力不断得到用户的认可。

## **4、Q：未来公司如何提高市场占有率和集中度？**

	<p>A: 公司打算从以下四方面提高市场占有率和集中度:</p> <p>(1) 以稳健的速度扩张直营门店, 发展线上线下联动销售模式;</p> <p>(2) 通过投资镜联子公司来打磨加盟模式, 扩张下沉市场;</p> <p>(3) 与大型连锁商超机构和优质地产公司合作, 借助 B 端商圈流量进入新区域, 通过与合作伙伴的资源整合、优势互补, 持续强化核心竞争力、逐步扩大经营规模;</p> <p>(4) 在眼镜行业中寻找潜在的并购机会。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 4 月 26 日