

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：2022-023

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>邮件沟通</u> <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	华福证券有限责任公司
时间	2022年12月5日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	投资总监：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	<p>1、Q:2021年在疫情下公司加快了开店速度逆势扩张，净增加了75家，是出于怎么样的战略布局考虑？</p> <p>A:2021年受疫情和政策的影响，部分商超环境发生了变化，地产租金有相对下滑趋势，既是机遇也是挑战，公司采取谨慎积极的扩张策略，以已打造的深圳市场、南昌市场为标杆，在全国范围内进行营销网络布局与商业模式复制。同时，公司对部分独立街铺门店进行了位置调整，实现租金和客流量的双重优化。此外，2021年疫情管控措施对出行的影响相对较小，异地拓店能力并未明显受阻，因此公司整体门店数量逆势增长。</p> <p>2、Q：未来的开店计划是否有目标？</p> <p>A：受疫情等多方面因素影响，今年公司在承压前行的同时及时对新开店的布局进行战略性回调。目前还是以开直营门店为主，并继续打磨加盟模型。未来，公司将结合疫情变化及</p>

时调整开店扩张策略，在条件允许的情况下，公司会适时加大加盟力度。同时继续深化优质渠道合作，与华润、天虹、山姆大型商超机构及购物中心建立稳固的合作关系以求保障业绩稳健发展和提升风险管控能力。

3、Q：请问公司未来的战略布局重点？

A：未来，公司会根据疫情发展趋势、市场覆盖率情况、区域内门店运营的实际情况及及时调整开店策略和战略布局。首先，公司会继续完善线下销售网络布局，公司仍将重点布局国内一二线城市，如华南、华东区域，深耕核心消费市场使品牌积淀、服务标准化在一定区域内产生共振效应。其次，公司将稳步推进销售市场网络布局和信息化升级赋能，精心打磨员工培养体系，提升员工的验光配镜服务专业能力和水平，实现企业经营降本增效。除传统业务外，视光中心和智能眼镜作为新业务板块也会持续不断整合资源，增强市场竞争力。

4、Q：智能眼镜产品公司的毛利率和净利率为多少？

A：智能眼镜整机的毛利率比传统镜架产品低，其镜片的毛利率和传统镜片一致。公司目前主要配合智能眼镜整机品牌完成近视镜片定制和货品分发，以线上商城配镜合作为主，较少进行整机的直接采购销售。

5、Q：公司在行业的市场份额及行业地位是怎么样的？相比于行业其他公司，博士眼镜的进货成本为多少？

A：公司作为首家上市的眼镜零售行业头部企业，在业内及终端消费市场均拥有良好的口碑与品牌美誉度，依托于高品质的专业服务水平、突出的供应链管理能力和遍布全国的销售网络，市场占有率连续多年稳居行业领先地位。公司依托多年累积打磨的专业验光配镜服务经验和供应链优势，稳步完善全

	<p>国销售网络布局，目前已经成为国内眼镜零售行业规模较大、直营门店数量领先的跨区域经营企业之一。公司一直与上游生产商持续维持良好、紧密的合作关系，在进货成本上有相对优势。</p> <p>6、Q：眼镜连锁行业能看到集中度提升的趋势吗？</p> <p>A：目前我国眼镜行业高度分散，市场集中度低，但从境外同行业发展情况以及国内其他行业发展情况看，行业集中度提升是生产效率提升的必由之路，是行业发展的必然趋势。当市场风险出现时，小规模眼镜店的抗风险能力相对较弱，一旦资金链断裂就难以为继，但头部大型连锁企业信用良好，筹资能力强，抗风险能力相对较强，反而可以优化门店网络布局，逆势扩张。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年12月5日