

证券代码：002612

证券简称：朗姿股份

朗姿股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	8家机构11名人员参与，机构如下：中信证券、建信基金、煜德投资、陶朱资本、双城资本、沅沛投资、建信信托、德邦证券
时间	2024年5月22日
地点	北京市朝阳区朗姿大厦
形式	现场会议
上市公司接待人员姓名	公司副总经理、董事会秘书：王建优
交流内容及具体问答记录	<p>一、介绍公司年度经营情况</p> <p>1、营业收入、毛利率及归母净利润</p> <p>2023年，公司实现整体营业收入51.45亿元，较上年同期同比上升24.41%；实现毛利率57.44%，比上年同期增长0.31%；实现归母净利润2.25亿元，同比上升953.37%；扣非后归母净利润1.96亿元，同比上升16,845.56%。</p> <p>2、经营活动产生的现金流量净额</p> <p>2023年，经营活动产生的现金流量净额8.04亿元，同比上升200.42%。</p> <p>3、基本每股收益、加权平均净资产收益率</p> <p>基本每股收益0.5087元，同比上升953.21%；加权平均净资产收益率为7.34%。</p> <p>4、总资产和净资产</p> <p>截止2023年12月31日，公司总资产73.09亿元，较上</p>

年末下降 3.44%；归属于上市公司股东的净资产 30.12 亿元，较上年末下降 3.36%。

5、各板块经营情况

2023 年，女装实现整体营业收入 19.93 亿元，较上年同期上升 28.82%，占公司总营业收入 38.56%（上年同期为 37.11%）；实现毛利润 11.96 亿元，毛利率 59.98%，较上年同期下降 2.58%；实现归母净利润 1.21 亿元，同比上升 3769.19%。

医疗美容业务板块实现营业收入 21.27 亿元，较上年同期增长 27.75%，占整体业务收入的 41.33%（上年同期为 40.25%）；实现毛利润 11.3 亿元，毛利率 53.15%，较上年同期增长 3.27%；实现归母净利润 8706.75 万元，同比增长 76.49%。

2023 年，婴童业务实现整体营业收入 10.11 亿元，较上年同期增长 10.78%，占公司总营业收入 20.31%（上年同期为 21.31%）；实现毛利润 6.17 亿元，毛利率 61.02%，较上年同期增长 0.07%；实现归母净利润 1884 万元，同比上升 44.15%。

二、介绍公司一季度经营情况

1、营业收入、毛利率及归母净利润

2024 年一季度，公司实现整体营业收入 14 亿元，较上年同期同比上升 11.42%；实现归母净利润 8217 万元，同比上升 15.83%；扣非后归母净利润 7870 万元，同比上升 25.02%。

2、经营活动产生的现金流量净额

2024 年一季度，经营活动产生的现金流量净额 2.14 亿元，同比下降 12.78%。

3、基本每股收益、加权平均净资产收益率

基本每股收益 0.1857 元，同比上升 15.85%；加权平均净资产收益率为 2.72%。

4、总资产和净资产

截止 2024 年 3 月 31 日，公司总资产 76.33 亿元，较上年末上升 1.49%；归属于上市公司股东的净资产 30.63 亿元，较上年末下降 1.09%。

三、 投资者交流问答情况

1、请介绍一下公司米兰柏羽品牌 2023 年度及 2024 年一季度的业绩情况

回复： 2023 年，米兰事业部实现营业收入 10.14 亿元，同比增长 27.59%；实现毛利率 51.88%，同比上升 3.83%；实现归母净利润 3307.08 万元，同比上升 52.07%。

2024 年一季度，米兰事业部实现营业收入 2.74 亿元，同比增长 4.76%；实现毛利率 55.47%，同比上升 2.53%；实现归母净利润 2802.08 万元，同比增长 56.45%。

2、公司对收购的医美机构有哪些整合措施

回复： 首先是搭建统一的信息化系统和业务的数据化平台。公司开展医美业务以来，借助在女装业务领域搭建的信息化优势和客户关系管理经验，结合医美机构的需求，定制化开发涵盖医美业务各个环节的管理系统。通过与医美机构的运营、服务和产品进行无缝对接，保证信息数据在上下游流转过程中的一致性和实时性，提高了工作效率和客户体验。二、依托信息系统与机构业务的协同，公司将通过客户管理系统等信息化数字化平台全程跟踪客户的建档、治疗、售后服务事项，对客户画像、客户需求有更加精准的分析 and 掌握；通过对客户数据的深度挖掘，将医美机构积累的大量客户信息转化为科学的运营管理策略，提供全方位的客户服务，这不仅提升了医美机构的管理水平，还进一步优化了医疗服务，带动了机构的整体发展，并为未来医美的智能化决策管理和运营奠定基础。三、制定和不断完善朗姿医美统一的《医疗安全条例》及其他一系列业务规范操作手册，并由集团统一开展医技、医疗安全及合

规化培训，牢牢把控机构医疗风险。四、实行集团药品器械统一采购模式，对供应商有统一的合格供应商评估体系和进入标准。在确保药品器械安全高品质的前提下，持续有效降低材料成本，提高存货周转效率；五、统一进行客户服务管理，有利于确保各医美机构为客户提供统一的高水准服务，增强客户粘性。六、统一财务、法务、人力资源的管控和规范管理，降低运营成本，提高内控水平。七、全面推行目标考核和预算管理机制，利用信息系统的业务数据，定期进行营销渠道、高价值医疗设备的投入产出分析，有效提升获客效率和设备利用率。目前公司是按照朗姿医管、品牌或品牌事业部、医疗机构等三级管理的模式来管控医美机构的日常运营，随着公司医美全国性战略布局的逐步展开，未来有望按区域事业部的架构来进行管理，以进一步提升服务需求的精准度和管理的有效性。

3、请介绍一下公司体外产业基金医美机构收购计划

回复：公司将在满足收购条件的前提下加速推进体外医美机构纳入合并范围。体外机构收入体内的标准主要是规范性和成长性。近年内，医美行业的成长性被诸多企业看好，收购市场竞争较为激烈。为提前锁定有成长潜力的医美机构，公司通过医美产业基金前期先筛选和孵化，主要基于以下考虑：一方面，医美行业处于成长初期，市场上可供选择的成熟机构有限，与公司相符合的商业模式尚未建立，经营能力尚不稳定，利润较少或不确定，若用上市公司直接收购会导致公司营业利润的大幅波动；另一方面，医美产业基金收购的大部分医美机构尚处于早期的不规范阶段，不具备直接收入上市公司的条件，需要进行一段时间的合规梳理和规范运营后才能进行体内收购。同时，公司致力于医疗美容机构管理多年，已积累了一整套较为科学和完善的客户引流、医疗诊治、业务流程和售后服务体系，具备了可复制的医美机构管控模式。近年来，采用“体外培育+成熟后收购”模式也已得到相关行业的上市公司的普遍

	<p>接受。截至目前，公司设立的七支医美并购基金仍持有 10 家体外医美机构。</p> <p>4、请介绍一下医美板块各科室的客单价情况</p> <p>回复：相对 2022 年，2023 年外科客单价有所提升，微创和皮肤均有所下降。其中外科主要包括眼部、鼻部、胸部及吸脂类项目，微创主要包括注射填充类项目，皮肤主要包括美白、抗衰、嫩肤类项目。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>