

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：2024-009

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>线上会议</u>
参与单位名称	华夏基金管理有限公司、西部利得基金管理有限公司、上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)、北京泓澄投资管理有限公司、上海牧鑫私募基金管理有限公司、上海喜世润投资管理有限公司、武汉美阳投资管理有限公司、上海赤钥投资公司、上海明河投资管理有限公司、吉富创业投资股份有限公司、上海煜德投资管理中心(有限合伙)、上海丹寅投资管理中心(有限合伙)、上海翀云投资管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、青岛金光紫金股权投资基金企业(有限合伙)、上海开思私募基金管理有限公司、粤佛私募基金管理(武汉)有限公司、共青城基研投资资本管理有限公司、成都嘉瑞投资管理有限公司、耕零(上海)投资管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、上海证券有限责任公司、华创证券有限责任公司、中国国际金融股份有限公司、西部证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、华福证券有限责任公司、华安证券股份有限公司上海分公司、民生证券股份有限公司、招商证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、德邦证券股份有限公司、财通证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、中邮证券有限责任公司、开源证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、国投证券股份有限公司、方正证券

	股份有限公司、兴业证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、上海甬兴证券资产管理有限公司、国元证券股份有限公司、昆仑健康保险股份有限公司、北大方正人寿保险有限公司、国投安信期货有限公司、上海丹羿投资合伙管理企业、紫金矿业投资（上海）有限公司、维新力特（上海）投资管理咨询有限公司（排名不分先后）
时间	2024年8月30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><b>1、Q：请简单介绍一下公司与雷鸟创新合资公司的合作模式及目前进展情况？</b></p> <p>A:近期，公司与雷鸟创新签订了《博士眼镜与雷鸟创新合作框架协议》，双方同意共同出资设立合资公司。合资公司的注册资本为1,500万元人民币，其中公司拟出资300万元人民币，持有合资公司20%的股权；雷鸟创新拟出资1,200万元人民币，持有合资公司80%的股权。合资公司将计划研发拍摄眼镜、音频+AI眼镜第一代产品，并通过授权收费形式获得收入。在此合作项目中，公司将负责线下渠道销售和推广，参与产品研发设计，并对产品、渠道、营销等关键策略有共同决策权。目前，合资公司尚未设立，合资双方尚未出资，研发设计工作也尚未启动。</p> <p><b>2、Q：请问公司2024年上半年的开店情况？</b></p> <p>A:2024年上半年，公司新开门店28家，其中直营门店19家，加盟店9家；关闭门店13家，其中直营门店13家，加盟店0家。截至2024年6月30日，公司共有门店530家，其中，直营门店501家，加盟店29家。新开门店主要集中在长三角、珠</p>

	<p>三角和川渝地区。</p> <p><b>3、Q：请问公司 2024 年上半年功能性镜片的渗透率？</b></p> <p><b>A：</b>2024 年上半年，公司功能性镜片（不含防蓝光基础镜片）的销量已占总体镜片销量的 32.04%，同比增长 45.29%，其中，离焦镜片的销量同比增长 24.12%，缓解疲劳镜片的销量同比增长 113.85%，成人渐进镜片的销量同比减少 5.32%。</p> <p><b>4、Q：请介绍公司在线上渠道的策略？</b></p> <p><b>A：</b>为适应数字化时代的新变化，公司积极拥抱互联网生态圈，公司在线上渠道的策略分为货架电商和本地生活。</p> <p>货架电商：2024 年上半年，公司线上交易总额（GMV）为 9,839.36 万元，同比上升 0.93%，对应的营业收入为 8,707.40 万元，占公司整体营业收入的 14.49%，其中，天猫、京东等官方旗舰店体系以自有品牌的光学镜片为销售主力，GMV 同比提升 27.11%。</p> <p>本地生活：2024 年上半年，公司持通过精细化运营、优化团购产品、加大引流力度来持续深化本地生活业务的布局，构建线上与线下联动发展的新局面。目前，公司已在抖音、大众点评、饿了么等主流本地生活平台开设官方账号，并在内部积极培养员工发展为“抖音职人”，以短视频创作为基础，传播爱眼护眼知识，结合团购带货引流，帮助线下门店进行品牌宣传和销售，逐步迭代公司的流量运营能力和提升全渠道服务水平。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 8 月 30 日