

# 欧普康视科技股份有限公司

## 机构投资者调研电话会议记录

一、电话会议地点：公司证券事务部

二、电话会议时间：2017年7月17日15:00-15:50、7月18日15:15-15:40

三、会议参加人员：本系列机构投资者电话会议由海通医药、兴业证券、中信建投组织，公司董事长陶悦群先生、董事会秘书施贤梅女士出席，91位投资者参与。

四、电话会议记录：李谚

五、会议内容：

1. 问：315事件对于公司的影响表现在哪些方面？

答：影响有：1) 部分省市在315后暂停或收紧了角膜塑形镜的业务，大部分省市都进行了全面检查，角膜塑形镜的销售受到影响，第二季度的销售增长明显减缓；2) 影响是短期的，自六月开始，销售业务逐步恢复正常。

2. 问：实地调研显示，部分医院取消了个别品牌的销售，整体上看，315晚会之后监管上有没有什么新的变化？

答：超范围验配受到严格监管，行业进一步规范，由于公司可以矫正较高度数的近视，更多医院与我们合作。

3. 问：请问零售价各地的差异、出厂价格的提价趋势，以及配套产品等离子处理器以及角膜实时状况系统的销售情况？

答：1) 公司的全国零售价区域性统一，分为一、二、三类区域。2) 公司的产品价格保持稳定，新的升级产品会根据当时的市场情况定价。3) 配套产品方面，今年冲洗液的销售有较大幅度增长。角膜实时监控系统和智能化等离子处理器，尚未进行商业销售。

4. 问：渠道开拓的情况；民营、公立、专科等不同属性医院开拓的难度？

答：1) 今年加强了对渠道的推广，上半年新点开发情况较好。2) 开拓难度上公立医院主要在于招标、流程相对复杂等，而民营医院主要在于利益分配和服务。

5. 问：今年经营目标的情况？

答：已经公告上半年业绩增速在 15%-25%之间，目前来看三季度我们持乐观态度，销售增长应该较二季度明显提高。

6. 问：募投项目方面最新的进展情况？

答：预计在 11 月开始，明年春节之前完成搬迁。

7. 问：6 月份开始订单已经开始恢复，后面能恢复到 1 季度的情况吗？费用的投入今年比往年的增幅会是怎么样的？

答：6 月份及 7 月份前半段较二季度的增速明显提高。今年的成本方面还没完成财务分析，预计也有增长，具体要看半年报数字。

8. 建议：终端宣传材料能够有所提升；希望趁这个时间窗口，加速推进股权激励计划。

答：感谢您的建议。我们会后让相关部门了解一下情况。员工激励计划已在安排中，请关注公司后续的公告。

9. 问：二季度主要竞争对手的下滑程度如何？

答：对整个行业都有影响，315 晚会涉及到的品牌影响会更大一些。

10. 问：一些品牌违规销售情况现在还有么？或者哪些省份查的比较严，哪些查的比较松？

答：315 晚会后每省都开始关注此事。现在国家法律规定更为清晰一些，后续发生大面积不规范的可能性应会减少。

11. 问：医院是在省会城市还是地级市为主？

答：省会优先开发，而后是地市级和县级。

12. 问：是否有与连锁眼科医院的合作意向？

答：我们一直与他们有合作。

13. 问：有的市场进入较晚，是否会以价格战的方式进入？

答：不会。我们的价格已经比进口品牌低了。

14. 问：目前角膜塑形镜行业里只有欧普康视和其他几家品牌，可以说是寡头垄断，这几家业绩增速比较稳定。如何看待行业的垄断和稳定增长呢？

答：我们在行业内不是垄断性的。但角膜塑形镜的适用人群大，产品效果好，用户满意度高，会持续增长。

15. 问：315 事件对公司二季度的增速产生了负面影响，现在过去了 4 个月，公

司从销量和订单上看，315 事件的负面影响还在持续么？

答：315 事件以后，对我们 3 月、4 月、5 月的影响比较明显，反映到了半年报上就是二季度的增速不佳。6 月以后的销量和订单情况，较二季度有了改善，我们判断 315 的影响已逐步消退。

16. 问：公司对下半年的业绩乐观么？预计三季度和全年的业绩增速会达到多少？

答：我们对于下半年的业绩比较乐观。业绩增速抱歉不便预测。

17. 问：去年年底美国一公司刚刚在大陆拿到批文，我们了解到这家公司在美国的市占率还是很可观的，那它进入国内市场，会对公司的市场地位有什么影响么？

答：1) 相对中国而言美国的角膜塑形镜市场规模比较小。2) 该公司作为进口产品，走高价路线，对进口品牌可能有冲击。目前来看，对公司的影响不大。

18. 问：卫生部门要求 OK 镜在二级及以上医疗机构验配，好像还有一些非医疗机构在销售？

答：国家食药监局今年 5 月份明确了非医疗机构取得零售证可以进行零售，但需有二级以上医疗机构的验配处方。零售和验配不是一回事。

19. 问：美国在 2002 年和 2004 年就已经批准了角膜塑形镜，为什么现在美国的市场还是比较小？

答：美国是角膜塑形镜的发源地，量不大主要是因为美国青少年的近视率比较低。

20. 问：OK 镜处方需要来自二级以上医疗机构，目前这个政策执行情况怎么样？

答：据我们了解，目前已执行的比较严格。

21. 问：上半年的整个行业的增速大概是多少？如何看待角膜塑形镜在中国的发展潜力和速度？

答：1) 我们仅有自己的数据，无其他厂商数据，无法评判行业整体情况。2) 公司一季度增速挺好，二季度的增速明显放缓。3) 对未来总体看好。

22. 问：公司在国内的市占率是多少？

答：没有官方的数据。

23. 问：您提到业务增长受到渠道和验配人员数量制约，公司未来进一步扩大市占率的话，会采取哪些措施？

答：渠道拓展方面，华东以外以往主要依赖经销商，在武汉、西安、福州等区域中心城市，我们已开始和经销商合资经营，加大了开拓渠道的力度。另外，今年上半年技术培训会议已相当于去年一年的数量。这两个方面我们都加大了投入。

24. 问：我们的两款产品，梦戴维 DF 和 AP 有什么区别，两款产品的特点是什么？

答：AP 是在 DF 基础上的升级，AP 和用户角膜的吻合性更好，泪液交换比较好，比较均匀，安全性更高，舒适性提高。

25. 问：之前医疗协会眼视光分会公布了行业的销量数据，您觉得这个数据真实么？

答：不了解数据的统计依据，不便评论。

欧普康视科技股份有限公司

2017 年 7 月 20 日