

证券代码：000615

证券简称：奥园美谷

奥园美谷科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2021年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022年05月18日 15:00-17:00
地点	网络互动平台：价值在线（www.ir-online.cn）
上市公司接待人员姓名	董事、董事长胡冉，董事、总裁范时杰，董事、副总裁、财务总监林斌，独立董事曲咏海，董事会秘书张健伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司《2021年年度报告》已于2022年4月30日在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）披露，为便于广大投资者更深入全面地了解公司经营业绩、发展战略等情况，加强与投资者特别是中小投资者的沟通交流、增强上市公司透明度、构建和谐投资者关系、提升公司治理水平，公司就2021年度业绩情况与投资者互动交流。主要问答情况如下：</p> <p>1.请问贵公司今年年报是否可能存在继续亏损？具体有无具体措施改变持续亏损导致退市风险？</p> <p>回复:投资者您好，公司经营情况正常，具体的经营业绩届时请关注公司的定期报告。</p>

2.医美医院的战略布局本来是去年下半年要落地的，但现在没有任何的进展，具体原因是什么，是不是已经停止医美医院的布局的相关工作了，今年的医美医院的布局估计能不能兑现1-2家的布局

回复:投资者您好，公司正持续推进医美服务标的的洽谈，同时根据监管要求妥善安排经营计划，具体进展以公司公告为准。

3.现在主业是什么？谢谢

回复:投资者您好，2021年，为更好的实施聚焦医美的发展战略，公司通过在北京产权交易所公开挂牌的方式，向深圳市凯弦投资出售公司持有的京汉置业100%股权、北京养嘉100%股权和蓬莱养老35%股权，京汉置业和北京养嘉于2021年8月30日、蓬莱养老已于2021年11月4日办理完毕本次股权转让的工商变更登记手续。通过本次重大资产出售，公司极大的收缩了房地产业务，优化资产结构，聚焦于以医疗美容为主的业务布局。截至目前，按照业务类型占比，公司主营业务为化纤新材料业务和医疗美容业务。

4.目前公司产品在国际市场的销售情况如何？毛利率有多少？

回复：投资者您好，2021年度公司在海外的销售收入约占公司总收入的10%，毛利率为4.34%，具体内容请参阅公司2021年度报告。

5.贵司旗下的5A级医疗医美机构有哪些？

回复:投资者您好，公司旗下杭州连天美医疗美容医院、杭州维多利亚医疗美容医院均是中国整形美容协会认证的5A级医疗医美机构。其中杭州连天美医疗美容医院还取得浙江省卫生健康委员会（原浙江省卫生厅）认证的四级（高难度）手术资质，是中国医师协会全国十佳先进单位、浙江省整形美容行业协会鼻整形分会会长单位，是华东地区

医疗美容医院样板。杭州维多利亚医疗美容医院获得了包括“中国医师协会美容与整形医师分会副会长单位”“泛亚地区面部整形与重建外科学会中国分会学科贡献奖”“浙江省行业重点推荐优秀品牌单位”等数十项行业殊荣，是华东地区大型医疗美容医院之一。

6.您好，公司目前是否涉及健康养老产业？

回复:投资者您好，公司于2021年度内实施了重大资产重组，将地产业务剥离，目前公司不涉及健康养老产业。

7.请问和母公司的诉讼情况进展如何？

回复: 投资者您好，公司和深圳市凯弦投资的诉讼事项已开庭审理，尚在审理中，具体情况可参阅公司2021年年度报告。

8.请问贵公司二季度业绩能否扭亏为盈？

回复: 投资者您好，感谢您的关注，公司经营一切正常，具体的业绩情况敬请关注公司定期报告。

9.1)：请问公司作为元泰亚洲总代理，目前销售贡献有哪些 2)：公司莱赛尔销售情况如何，主要客户有哪些

回复:尊敬的投资者，您好！公司作为元泰的中国区总代理，正在积极开展光电类产品的铺设。去年四季度开始有实际性进展，今年虽然遭遇上海疫情的影响，但是市场开拓的进程没有受阻，公司会通过相关定期披露经营指标的途径，披露相关具体光电射频类经营情况。莱赛尔纤维作为国内外一种新型纤维，正在被市场逐步认同、接受，感谢关心和支持公司莱赛尔业务，具体经营情况敬请关注公司定期报告，目前国内外市场拓展提速，订单将陆续发货，其中国内是向医美健卫、纺织服装的下游企业在陆续供货。

10.公司为控股公司关联公司提供担保如造成损失，有希望向控股股东追偿吗？

回复:投资者您好，公司将采取积极措施，要求奥园广

东切实履行反担保承诺，维护公司和全体股东的利益，同时必要时进行追偿，包括通过协商及司法途径等。公司已提起仲裁，同时通过股权查封等形式，维护上市公司合法权益。具体进展情况请关注公司相关公告。

11.湖北的化纤板块目前经营情况到底是个什么状态，估计什么时候能给公司带来利润？

回复:投资者您好，公司将做好襄阳基地的医美材料谷转型，继续深化医美原材料的研发、技改、中试、展销等领域的变革。为进一步扩大市场份额和市场竞争能力，提速新增产能的医美药管级纤维素膜6、7号线的开工建设。加快推进旗下绿色纤维产业转型升级为医美材料供应商，在科丝美诗、诺斯贝尔等头部企业挖掘的基础上，加强医美基材领域的下游供应商实力。瞄准载药面膜新材料定位，持续提升绿纤产品产能，按计划推进绿纤二期6万吨生产线建设。并建立医美研发核心机构，与载药面膜新技术结合研制面膜换代新品，努力打造纯粹医美。另外，公司将深化莱赛尔产品的技改，在传统G100莱赛尔基础上，围绕改性纤维，突围传统莱赛尔的竞争格局，占领莱赛尔产业新高地。继续推动在特种莱赛尔纤维、莱赛尔碳化、碳纤维纸等应用领域研发和技术储备，开拓新的莱赛尔应用场景。

12.您好，到现在公司去年说的股权激励是否完成？买了多少股份？谢谢

回复:投资者您好，股权激励事项公司均已履行了相应的信息披露义务，相关进展情况敬请关注公司相关公告。

13.请介绍一下医疗美容行业的发展前景以及公司未来在这一行业上的战略布局？

回复:投资者您好，公司将专注于医美赛道，坚持“美丽健康产业的科技商、材料商、服务商”的战略定位，贯彻“中游切入，上游立足，下游卡位”的医美生态集成商的场景化

业务布局。医美服务板块，公司将继续推进“1+N”的医美服务战略，坚定不移做大做强医美大店基础上，延伸轻医美连锁的细分特色市场的占有率。医美科技板块，公司将通过自主研发、联合研发、合作生产、代理产品等多种方式形成产品矩阵。继续推出新的医美生活化、医美家庭化的新医美消费品。医美原材料板块，做强做大公司襄阳基地的医美材料谷转型，深化医美原材料的研发、技改、中试、展销等领域的变革。为在产能提速和质量提升上迈出更大步伐，提速新增产能的医美药管级纤维素膜6、7号线的开工建设。继续推动在特种莱赛尔纤维、莱赛尔碳化、碳纤维纸等应用领域研发和技术储备，开拓新的莱赛尔应用场景。

14.领导好，公司2021年研发投入金额为2631.03万元，占营业收入的1.71%。主要的研发项目有哪些？未来计划投入哪些新的项目？

回复:投资者您好，2021年公司的研发投入主要集中在医美材料端，主要研发项目在2021年年度报告中有详细列示。未来公司不仅将持续在医美材料端加强研发，更将重点关注在医美科技端的研发投入情况。

15.您好，请问凯旋投资剩余未付款项对公司生产经营及业绩有无重要影响？

回复:投资者您好，公司正通过包括法律途径在内的一系列措施，积极维护上市公司权益，相关进展情况敬请关注公司后续进展公告。

16.建议可以来点反馈股东的活动！

回复:投资者您好，感谢您的建议。

17.贵公司属于环境保护部门公布的重点排污单位，请问公司在ESG方面能否做简要介绍？

回复:投资者您好，公司及子公司严格遵守国家及地方政府环保法律、法规和相关规定，项目建设严格执行建设项

目环境影响评价制度，生产运行严格遵守国家《环境污染防治法》《大气污染防治法》及《固体废弃物污染防治法》，确保各项污染物严格按照法律法规的要求达标排放和合理处置。子公司配套了完善的环保处理设施，重视定期的事故安全环保应急综合演练，同时做好环境的日常自行监测。具体情况请参阅公司定期报告。

18.请您介绍一下公司未来3年在医美赛道上的战略布局？

回复:投资者您好，公司将专注于医美赛道，坚持“美丽健康产业的科技商、材料商、服务商”的战略定位，贯彻“中游切入，上游立足，下游卡位”的医美生态集成商的情景化业务布局。医美服务板块，公司将继续推进“1+N”的医美服务战略，坚定不移做大做强医美大店基础上，延伸轻医美连锁的细分特色市场的占有率。医美科技板块，公司将通过自主研发、联合研发、合作生产、代理产品等多种方式形成产品矩阵。继续推出新的医美生活化、医美家庭化的新医美消费品。医美原材料板块，做强做大公司襄阳基地的医美材料谷转型，深化医美原材料的研发、技改、中试、展销等领域的变革。为在产能提速和质量提升上迈出更大步伐，提速新增产能的医美药管级纤维素膜6、7号线的开工建设。继续推动在特种莱赛尔纤维、莱赛尔碳化、碳纤维纸等应用领域研发和技术储备，开拓新的莱赛尔应用场景。

19.在医美服务端，“1+N”医美服务新格局是什么？有什么优势？

回复：投资者您好，公司将稳步推进医美服务端的“1+N”模式，其中，“1”是以5A级医美医院杭州连天美为代表，实行以“大店”为代表的品牌化、专业化运营；“N”是奥若拉为代表的轻医美连锁品牌，推行以轻医美为代表的细分化、连锁化运营。连天美医院具有高度的专业化特点，准入

门槛较高，而奥若拉属复购高、扩张快、易复制的轻医美连锁品牌，凭借“1+N”模式的轻重并举，公司将打造“强品牌、重体验、快周转、可复制”的医美服务端布局。

20.建议贵公司与一线女星合作代言，利用抖音一线主播宣传扩大公司知名度及影响力，强力推荐抖音主播“王大锤”进行代言宣传。

回复:投资者您好，感谢您的建议，公司将根据经营、市场等实际情况采取不同的推广策略和途径，并积极予以完善。

21.公司是否为二季度业绩扭亏为盈做了充足的准备和改进措施?具体有什么战略?

回复:投资者您好，公司坚持“美丽健康产业的科技商、材料商、服务商”的战略定位，聚焦医美业务，目前公司旗下的医美业务开展稳定，具体的业绩情况敬请关注定期报告。

22.你好，请问如何看待我国莱赛尔产能过剩的问题。

回复:投资者您好，莱赛尔作为一个新型纤维，市场应用场景正在逐步打开，公司已陆续获取国内外莱赛尔相关认证，通过官方途径发布。前不久，公司获得了FSC认证。我们正在聚焦提升产品品质，聚焦技术革新，聚焦提质降本，不断提升产品竞争力。

23.请问公司对奥若拉有何布局或计划?

回复:投资者您好，公司继续坚定不移的推动轻医美品牌“奥若拉”在皮肤管理、光电、微整等领域发力，回归医疗属性、高端服务业属性，精准靶向广州大客户特征，利用线上线下的资源优势转化私域流量，引入更多头部医生的战略资源支撑，挖掘再服务、增值服务和异业服务的优势，提升复购率和价值属性。奥若拉轻医美连锁坚定推行深耕广州市场，适时推动在其他一线城市或核心城市的战略布局，紧紧

	<p>围绕私密、轻奢、高端、私定为核心竞争力，不断提升整体营收、利润水平，在现有两家门店基础上，举办第三家奥若拉番禺奥园广场店。</p> <p>24.目前房地产业务对业绩还有多少影响</p> <p>回复:投资者您好，公司于2021年内已通过重大资产出售的方式将房地产业务剥离。</p> <p>25.希望奥园美谷转型之后，在医美的赛道上给予我们股民充分的信心，和公司一起成长。有什么进步大家一起共赏。谢谢。</p> <p>回复:投资者您好，感谢您的关注与支持！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年05月18日