

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：2023-006

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 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	42 家机构 46 名人员参与，详见附件
时间	2023 年 8 月 30 日、31 日
地点	朗姿大厦
形式	线上会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：王建优 证券事务代表：易文贞
交流内容及具体问答记录	<p>一、介绍公司半年度经营情况</p> <p>1、营业收入、毛利率及归母净利润</p> <p>2023 年半年度，公司实现整体营业收入 23.13 亿元，较上年同期同比上升 21.48%；实现毛利率 59.06%，比上年同期增长 1.72%；实现归母净利润 1.34 亿元，同比上升 827.76%；扣非后归母净利润 1.26 亿元，同比上升 859.66%。</p> <p>2、经营活动产生的现金流量净额</p> <p>2023 年半年度，经营活动产生的现金流量净额 4.02 亿元，同比上升 209.25%。</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 0.3032 元，同比上升 827.22%；加权平均净资产收益率为 4.56%。</p> <p>4、总资产和净资产</p> <p>截止 2023 年 6 月 30 日，公司总资产 72.36 亿元，较上年末下降 0.01%；归属于上市公司股东的净资产 30.05 亿元，较</p>

上年末上升 4.52%。

5、各板块经营情况

2023 年半年度，女装实现整体主营业务收入 9.09 亿元，较上年同期上升 21.55%，占公司总营业收入 39.29%（上年同期为 39.21%）；实现毛利润 5.69 亿元，毛利率 62.33%，较上年同期下降 0.42%；实现归母净利润 7703 万元，同比上升 2361.02%。

医疗美容业务板块实现主营业务收入 9.06 亿元，较上年同期增长 25.13%，占整体业务收入的 39.18%（上年同期为 38.03%）；实现毛利润 4.90 亿元，毛利率 54.38%，较上年同期增长 49.69%；实现归母净利润 4820 万元，同比增长 812.88%。

婴童业务实现整体营业收入 4.87 亿元，较上年同期增长 15.07%，占公司总营业收入 20.31%（上年同期为 21.31%）；实现毛利润 3 亿元，毛利率 61.71%，较上年同期增长 0.79%；实现归母净利润 893 万元，同比上升 47.60%。

二、投资者交流问答情况

1、请介绍一下公司医美各品牌（事业部）的经营情况

回复：2023 年半年度，米兰柏羽品牌实现营业收入 5.17 亿元，同比增长 26.85%；实现毛利率 52.94%，同比上升 4.41%。晶肤医美事业部实现营业收入 1.88 亿元，同比增长 23.16%；实现毛利率 52.02%，同比上升 6.54%。高一生品牌实现营业收入 8733 万元，同比增长 28.07%；实现毛利率 51.76%，同比上升 5.15%。昆明韩辰品牌实现营业收入 11,337 万元，同比增长 18.54%；实现毛利率 55.96%，同比上升 2.77%。

2、公司医美各机构按照运营时间划分的经营情况如何？

2023 年上半年，老机构实现营业收入 5.81 亿元，占医美营业收入比重 64.12%，销售净利率 10.01%；次新机构实现营业收入 2.94 亿元，占医美营业收入比重 32.39%，销售净利率 2.82%；新机构实现营业收入 3163 万元，占医美营业收入比重

3. 49%。

3. 请介绍一下深圳米兰升级改造后的经营情况和四川米兰经营情况。高新米兰是否已经盈利？

回复：深圳米兰柏羽完成升级改造后于今年上半年4月份正式开业，上半年实现营业收入3163万，亏损3040万。四川米兰总院上半年实现营业收入3.14亿，同比增长19.42%；利润3805.6万，利润率12.19%，同比提升2.92个百分点。从四川米兰数据上来看，求美者对头部机构的认可度较高，四川米兰保持了比较好的增长。成都高新米兰上半年已经实现扭亏为盈。

4. 未来公司现有机构的利润提升空间在哪里？

回复：未来公司现有机构的业绩增长空间包括：一是通过集中采购和降低库存周转天数，提升供应链效率；二将继续扩大与上游供应商的合作，不断提高自研产品占比，持续降低材料成本；三是进一步优化和调整营销推广渠道与模式，不断提高营销推广的精准度和效果；四是随着公司医美品牌力的提升，不断提高老客的复购率，并通过老带新等方式持续降低公司的获客成本；五是根据业务经营的不断变化，持续优化人员结构，逐步提升人均产值和效率。

5. 晶肤医美的扩店预期是怎样的？

回复：晶肤事业部定位为轻医美。晶肤医美未来的发展方向主要是社区化和生活化，其成长空间比较大。晶肤事业部医美机构未来布局的重点区域，一是在其现有优势区域深度拓展，不断提高品牌知名度和市场占有率，如成都、西安等；二是围绕公司综合性医美机构已布局的其他城市或区域加快发展，有效对接公司1+N的医美产业战略规划。

6. 公司医美收购采用“体外培育+成熟后收购”的模式，目前参与设立的基金规模有多大？体外机构并入体内时主要考虑是什么？

	<p>回复：公司先后设立了六支医美并购基金（不含博恒二号），基金整体规模 27.56 亿元。体外机构并入体内的标准主要是规范性和成长性。近年来，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，不具备直接进入上市公司的条件，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”模式也已得到包括爱尔眼科在内的相关行业的上市公司所普遍接受。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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）	无

附件：参会名单

国元证券	翀云投资
大道兴业	嘉实基金
兴业基金	景顺长城
禹田资本	国金证券
南山开源	QuartetCap
上海致畅	首创证券
上海递归	大同银行

中天汇富	湘楚资产
国元证券	上海国理
华宝基金	易知（北京）
开源证券	上海理成
中金公司	上海易正朗
摩根资产	中银基金
东吴证券	北京禹田
青岛羽田	农银汇理
东证融汇	深圳金泊
上海新泉	泉果基金
中荷人寿	中信建投
禾永投资	乾璐投资
平安养老	工银国际
昆仑健康	北京沅沛