

证券代码：300595

证券简称：欧普康视

欧普康视科技股份有限公司

2025 年 4 月 17 日投资者关系活动记录表

编号：2025-002

| | | |
|-------------------------|--|---|
| 投资者关系 活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 | <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 在线会议 |
| 参与单位人 员情况 | 线上参与欧普康视 2024 年年度报告网上说明会的投资者 | |
| 时 间 | 2025 年 4 月 17 日（星期四）下午 15:30-17:00 | |
| 地 点 | “约调研”微信小程序 | |
| 上市公司参 会人员 | 创始人、董事长兼总经理 陶悦群博士 董事、副总经理兼董事会秘书 施贤梅女士 董事、财务总监 卫立治先生 独立董事 许立新先生 | |
| 投资者关系 活动交流主 要内容介绍 | <p>本次 2024 年年度报告网上说明会主要问答如下：</p> <p>Q1：从 2024 年年报看，公司营业收入同比增长 4.40%，但归母净利润却同比下降 14.16%，请问公司认为导致净利润下滑的最核心因素是什么？在 2025 年，公司计划采取哪些具体措施来改善盈利状况，提升净利润水平？</p> <p>A：您好，您可参考年报中 P15“主要业绩驱动因素”中有详细的分析，另外在 P48-51 有关于后续经营计划的具体说明。</p> <p>Q2：1、请问公司四季度净利润同比大幅下滑的原因？ 2、请问公司控股的多姿医疗现有美瞳产能是多少？未来是公司策略是主要做代工还是主要建立自己的品牌？谢谢</p> | |

A: 您好，（1）四季度净利润大幅下滑，部分由非业务性因素导致，例如商誉减值、应收款项坏账及长期股权投资减值等。具体请参考年报 P16；（2）多姿医疗投资协议中约定第一期日产能不低于 8 万片；（3）以建立自己品牌为主。

Q3: 1、请问 24 年新开视光门店中有多少是在南京和合肥的？目前已开的近 500 家门店中有多少比例已经实现盈亏平衡？ 2、请问未来公司开店节奏和策略是什么？是会聚焦下沉安徽和江苏省其他城市，还是往其他省份一线城市扩张？谢谢

A: 您好，（1）这些细分信息暂未对外披露；（2）公司将继续加强视光终端的拓展，具体开店数要视各地提交的可行性分析报告决定。安徽和江苏为公司总部自营，其他城市主要依靠合作伙伴拓展和投资。

Q4: 公司主营产品角膜塑形镜在 2024 年销售收入同比下降 6.73%，主要归因于高端消费疲软、竞争加剧等。那么在国内市场，公司将如何优化产品策略和营销手段，以应对这些挑战，重新提升角膜塑形镜的销售业绩？还有美国对中国加征关税对公司有何影响？

A: 您好，（1）公司的经营计划请查阅年报 P48-51；（2）由于公司原材料已基本自产，美国对中国加征关税目前对公司没有明显影响。

Q5: 目前近视防控产品种类日益丰富，如阿托品滴眼液、离焦镜等，对角膜塑形镜市场形成一定竞争。公司在这些新兴近视防控产品领域有哪些布局和研发进展？

A: 您好，公司的经营计划以及在研产品在年报中有详细报告，P22-23 和 P48-50。

Q6: 公司提到在研发方面取得多项突破，新一代角膜塑形镜和巩膜镜已完成临床试验等。请问这些新产品预计何时能够正式上市并形成规模化销售？

A: 您好，巩膜镜在三月份已经正式上市销售，新一代角膜塑形镜也于 4 月 9 日取得产品注册证，即将上市销售。

Q7: 作为公众公司定向募集资金后三年都未能实现预期投放，公司管理层辩解为保证成功率为前提，既然行业暂时找不到合适投资标的物，留着大额现金拉低公司资产收益率，是一种对股东严重不负责任的行为。为

什么不考虑回购？

A: 您好， 募集资金为专款专用，不能用于其他用途。

Q8: 公司既然不能取得合理增长的情况下，且募集资金投放不利，导致资产收益率大幅下降，作为管理层凭什么薪酬还能平稳且增长？完不成对股东的定增承诺不应该大幅降薪吗？

A: 您好， 管理层每年的奖金总额与当年业绩挂钩，业绩下降时，管理层总奖金额相应减少。另外，公司管理层的平均收入也相对较低。

Q9: 公司在 2024 年计提了长期股权投资减值准备、应收款项坏账准备和商誉减值准备合计 6714 万元，同比大幅增加。请问导致这些减值的具体原因是什么？

A: 您好， 长期股权投资减资是公司部分参股企业出现亏损所致，经评估发生减值；应收款项坏账准备主要是根据相关会计政策计提所致，商誉减值是根据控股子公司经营情况进行减值测试发生了减值。

Q10: 公司在视光服务终端方面持续扩张，然而新建终端前期收入小但固定成本高，对整体盈利能力造成拖累。在 2025 年，公司针对视光服务终端，有怎样的成本控制计划和提升单店盈利能力的措施？

A: 您好， 视光终端的经营发展是有周期的，开始大部分都是亏损的，公司根据每个项目的五年财务预测决定是否投资建设。对各个终端的成本控制有管理制度，包括商品、装修、仪器设备等集采降低成本。人员收入与绩效挂钩等。

Q11: 请问贵司 2023 年拟 5 亿元收购 13 家子公司股权，并且承诺股权转让价款 75%用于二级市场回购贵司股票，并且存在业绩对赌门槛，请问现在落实情况如何？是否都完成业绩，这些子公司购入贵司股权目前占比多少？完成情况如何？

A: 您好， 都在按照当时的投资协议执行，具体个人的持股情况不便在此讨论。

Q12: 根据贵司对多姿医疗的投资公告第三条业绩承诺，想请问，共计 6 条业绩承诺完成情况如何？若未完成，基于第四条的补偿及回购落实情况如何？请麻烦披露，谢谢！

A: 您好， 多姿的产销进展较协议有所推迟，但后续可能会加速。公

司会在投资满 12 个月时进行评估，并根据协议确定是否要求对方补偿。

Q13: 公司旗下拥有多个品牌和产品系列，在品牌建设和产品整合方面，公司有怎样的长期规划？如何进一步提升品牌知名度和产品协同效应，以促进公司整体业务的发展和市场份额的提升？

A: 您好，这个话题较广，欢迎您来公司实地交流，公司成立了营销策划中心，具体负责产品的营销和推广。

Q14: 随着行业竞争的加剧，人才对于公司发展愈发关键。在吸引和留住视光领域专业人才方面，公司有哪些具体的激励机制和人才培养计划？

A: 您好，公司的核心技术人才主要有两块。一块是研发人员，一块是视光技术人员。公司对研发人员实行技术职称和项目负责制度，根据项目成果给予不同等级的奖励。对视光技术人员，公司实施职级体系和业绩奖励机制。除此之外，公司还实施骨干员工股权激励机制。总的来说，公司的核心人员较为稳定，流失率很低。

Q15: 报告显示，公司在 2024 年销售费用同比增加 22.40%，主要源于人员增加和促销活动等。请问公司在增加销售投入后，获得了哪些具体成效？

A: 您好，公司主要增加了异地销售和技术服务人员，加强了对公司客户的技术服务和产品的推广力度，提升了客户的满意度，减缓了公司主要产品下滑的幅度，稳定了公司产品的市场占有率。

Q16: 公司是否考虑通过战略投资、并购等资本运作方式，整合产业链资源，拓展业务领域，提升公司在眼视光行业的综合竞争力？

A: 您好，公司一直在通过投资等方式来拓展业务规模，今后会继续加强，同时会关注体量较大的投资对象。

Q17: 请问公司视光终端平均来看通常多久能实现盈亏平衡？谢谢

A: 您好，视光终端达到盈亏平衡与其规模大小有关。一般来说，规模小的，达到盈亏平衡较快。但后续上升空间有限。规模大的，则盈亏平衡周期稍长，但后续上升空间较大。平均来说，投资时原则上要求三年之内达到盈亏平衡。

Q18: 贵司新品塑形镜 DK 值 185 达到世界领先水平，有没有规划对境

| | |
|----------------------|---|
| | <p>外进行销售？</p> <p>A：您好，公司有向东南亚出海的计划，但目前还没有实际行动。</p> <p>Q19：贵司对现在股价和市值是否满意？贵司今年有自有资金或者通过股权回购贷款来回购贵司股票的计划吗？</p> <p>A：您好，公司原则是不对股价进行评论。如有回购等事项，将按照规则披露。</p> |
| <p>附件清单 (如有)</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2025年4月17日</p> |