

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：2025-005

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	14家机构17名人员参与，机构清单见附件
时间	2025年7月8日至9日
地点	北京市朝阳区朗姿大厦
形式	现场交流
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：王建优
交流内容及具体问答记录	<p>一、介绍公司2025年第一季度经营情况</p> <p>1、营业收入、毛利率及归母净利润</p> <p>2025年第一季度，公司实现整体营业收入约13.99亿元，较上年同期同比下降7.77%；实现毛利率59.72%，比上年同期增长0.61个百分点；实现归母净利润约0.95亿元，同比上升5.12%；扣非后归母净利润约0.73亿元，同比下降6.89%。</p> <p>2、经营活动产生的现金流量净额</p> <p>2025年第一季度，经营活动产生的现金流量净额约1.74亿元，同比下降23.43%。</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0.2153元，同比上升5.13%；加权平均净资产收益率为3.36%。</p> <p>4、总资产和净资产</p> <p>截至2025年3月31日，公司总资产约80.04亿元，较上年末增长0.41%；归属于上市公司股东的净资产约28.83亿元，较</p>

上年末增长 3.42%。

5、各业务板块经营情况

2025 年第一季度，医疗美容业务板块实现主营业务收入约 6.70 亿元，较上年同期减少 9.22%；实现毛利润约 3.69 亿元，同比减少 8.58%；毛利率 55.05%，同比上升 0.38 个百分点。实现归母净利润约 3,821 万元，同比减少 36.94%。

2025 年第一季度，女装业务板块实现营业收入约 5.04 亿元，较上年同期减少 5.74%。实现毛利润约 3.25 亿元，较上年减少 5.52%；毛利率 64.51%，较上年提升 0.15 个百分点。实现归母净利润约 3,663 万元，增长 21.21%。

2025 年第一季度，婴童业务板块实现营业收入约 2.21 亿元，较上年同期下降 8.52%，实现毛利润约 1.37 亿元，毛利率 62.28%，同比上升 1.78%。实现归母净利润 49.28 万元，同比下降 72.23%。

二、投资者交流问答情况

1、请介绍一下一季度公司各医美品牌业绩实现情况

回复：米兰柏羽 2025 年第一季度实现营业收入 30,261.88 万元，同比减少 8.74%；实现毛利率 54.62%，同比下降 0.40%；实现净利润 1,586.11 万元，同比下降 50.19%。

晶肤医美 2025 年第一季度实现营业收入 12,520.01 万元，同比增加 1.13%；实现毛利率 46.17%，同比增长 1.59%；实现净利润 457.05 万元，同比增长 633.07%。

韩辰医美 2025 年第一季度实现营业收入 9,792.52 万元，同比减少 1.43%；实现毛利率 54.47%，同比增长 1.17%；实现净利润 875.27 万元，同比减少 1.95%。

武汉五洲 2025 年第一季度实现营业收入 4,755.26 万元，同比下降 15.11%；实现毛利率 50.69%，同比下降 1.29%；实现净利润 325.68 万元，同比下降 43.93%。

长沙雅美 2025 年第一季度实现营业收入 4,070.35 万元，同比下降 28.61%，实现毛利率 55.96%，同比增长 0.17%；实现净利润 208.69 万元，同比下降 51.31%。

高一生事业部 2025 年第一季度实现营业收入 3,607.63 万元，同比减少 23.12%；实现毛利率 55.02%，同比上升 1.32%；实现净利润 85.90 万元，同比下降 79.42%。

郑州集美 2025 年第一季度实现营业收入 2,567.64 万元，同比下降 16.26%；实现毛利率 59.00%，同比增长 0.72%；实现净利润 164.11 万元，同比下降 57.34%。

2、2025 年医美业务的主要经营策略及战略规划

回复：1) 基于回归医疗的底层逻辑，不断推动管理和技术上的变革与创新，为客户提供以适应症为基础的整体解决方案。紧紧围绕技术创新、前沿材料、美学趋势等重点领域，不断丰富创新成果和优势品牌项目，为求美者创造更多价值型的系列解决方案，为医美行业的健康发展注入强劲动力。2) 坚持以客户需求为导向，以实现客户价值为标准，通过打造品牌医生 IP 团队，重塑客户、美学设计师和医师间的快速沟通机制和业务流程，不断提升方案和服务交付能力，持续提高客户满意度。3) 不断优化营销渠道，提升营销的精准度和效率效果，注重内容营销，重视优秀项目案例的内部分享和外部传播。4) 依托信息化系统基础上的全业务流程数据贯通，持续提升数据治理能力。通过数仓平台升级，提升多维数据的分析和预测能力，支撑业务决策；通过提供多维度自动报表，提升机构经营效率；通过培养更多精通业务的数据分析人员，挖掘业务痛点，助力业绩

提升。公司将持续跟踪行业动态及消费趋势，在确保现有客户满意度的基础上，积极探索新的商业模式和获客路径，将服务精准触达新生客群。公司坚定看好医美行业的发展趋势，未来随着国内医美服务的渗透率持续提升，行业规模仍有较大的增长潜力。

3、请介绍一下公司体外产业基金医美机构收购计划

回复：公司将在满足收购条件的前提下加速推进体外医美机构纳入合并范围。体外机构收入体内的标准主要是规范性和成长性。近年内，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，不具备直接收入上市公司的条件，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”模式也已得到相关行业的上市公司的普遍接受。截至目前，公司设立的七支医美并购基金共持有 7 家体外医美机构，其中：5 家综合性医院——重庆时光、南京韩辰、南京华美、杭州米兰、郑州韩辰和 2 家诊所——株洲雅美、衡阳雅美。

4、行业是否出现以价换量的情况，公司将会如何应对同业降价压力

回复：公司基于医美行业的长期发展趋势和医美客户注重

安全、效果、体验和信任的内心追求，始终秉持“安全医美、口碑医美、品质医美”的经营理念，坚守合规底线，不断优化供应链，严把药品、医疗器械入口关；聚焦与医美上游国内外知名企业的深度合作，努力降低采购成本；通过机构标准化管理制度和医疗安全条例的不断完善，进一步规范和统一操作流程，努力规避医美操作风险；结合举办定期和不定期的内外部业务培训与交流、项目实操竞赛、学术研讨活动等途径，以及重塑客户、美学设计师和医师间的快速沟通机制和业务流程，不断提升医师的业务水平和项目交付能力，提高客户满意度；通过打造以适应症为基础的客户需求整体解决方案，增强术后关怀和提升服务流程的便捷性，增强产品的性价比，最大限度地满足客户价值实现的深度需求。总之，公司医美业务不会盲目参与价格内卷式竞争，而是将在保障服务质量和医疗水平的基础上，努力提升客户的满意度、医美价值实现的获得感和机构品牌的沉淀。

5、请介绍一下一季度医美分科室项目的收入构成情况

回复：2025 年第一季度，微创科、皮肤科和外科实现的营业收入分别占医美业务收入的 45.14%、39.95%和 14.57%。

6、请介绍一下减持若羽臣的投资收益

回复：2024 年 12 月 31 日若羽臣在公司合并报表中的账面价值约为 1.61 亿元。根据已公告数据，公司已减持若羽臣 4,767,620 股，通过集中竞价交易方式减持的股份成交价格区间为 39.15 元/股 -64.00 元/股，通过大宗交易方式减持的股份成交价格区间为 36.82 元/股-46.05 元/股。公司以权益法核算与若羽臣相关的长期股权投资，公司减持若羽臣部分股票的账面价值与其减持所得金额的差值会根据相关会计准则计入公司投资收益。

7、请介绍一下医美销售费率及主要营销通路。

	<p>回复：2025 年一季度，医美销售费率为 35.53%，其中营销推广费占医美收入比为 18.48%。医美的主要营销推广通路包括：1) 本地生活平台，例如美团/大众点评；2) 短视频平台，例如抖音/快手等；3) 垂直内容社区，例如小红书；4) 垂类医美平台，例如新氧/美呗等；5) 主流搜索引擎，例如百度/搜狗等。除此之外，医美也在着重进行私域流量的建设，通过老带新的模式，让更多用户成为我们的“品牌挚友”协助进行医疗口碑的分享传播。</p> <p style="text-align: center;">8、女装一季度线上线下消费占比变化情况</p> <p>回复：2025 年第一季度，公司女装线上销售额约 2.13 亿元，同比增长 14.31%；占女装业务收入比 42.62%，相比于同期占比 35.04%提升约 7.58 个百分点，较 2024 年占比上升约 2.7%。</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：机构清单

海富通基金	申万宏源证券
国联基金	新华资产
拾贝投资	清和泉投资
磐泽投资	中信资管
华夏久盈	中信保诚
胤胜投资	仁桥资产

宽远基金	天风证券
------	------