

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投资者关系活动记录表

编号: 2018-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观			
参与单位名称及人员姓名		序号	工作单位	姓名
		1	富国基金管理有限公司	李元博
		2	交银施罗德基金管理有限公司	刘 牧
		3	申万菱信基金管理有限公司	季新星
		4	申万菱信基金管理有限公司	杨 扬
		5	上投基金管理有限公司	方钰涵
		6	上投基金管理有限公司	杨景喻
		7	上投基金管理有限公司	周战海
		8	东吴基金管理有限公司	徐 增
		9	金鹰基金管理有限公司	陈 立
		10	信诚基金管理有限公司	杨 强
		11	浦银基金管理有限公司	刘诗瑶
		12	汇添富基金管理有限公司	谢 杰
		13	华宝基金管理有限公司	光 磊
		14	南土投资管理有限公司	孙 涛
		15	国元证券股份有限公司	黄 卓
时间	2018年11月22日 10:00—11:00			

地点	合肥市望江西路 4899 号欧普康视		
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总经理陶悦群先生 2、副总经理兼财务总监和董秘施贤梅女士 3、董事长助理兼证券事务代表李谚女士		
交流环节	一、投资者参观公司； 二、座谈交流。		
投资者关系交流活动主要内容介绍			
	序号	问题	回复
	1	渠道上有什么想法？公司上市后做了很多布局，和经销商利益有冲突吗？	销售渠道已经建立了 10 多年时间，现有经销商都是长期合作伙伴。大家了解彼此的经营理念。我们投资经销商，与之合作，助力他们做大做强。上市公司的实力和技术比较强，对政府招商引资有吸引力，经销商的本地资源比较丰富，大家的合作有利于发挥自身优势在当地开展工作。
	2	产品方面有什么想法？	关于产品，除了硬镜，对于眼视光相关的行业，还有些我们认为有潜力的项目，都有考虑。之前有投资折叠人工玻璃体球囊等，最近也有公布对基因检测行业的投资。我们的每一项投资都经过认真分析和全面考察，都是具有协同效应的项目和产品。
	3	行业竞争对手情况如何？如何看待其他品牌？	我们回答有关欧普康视的问题，不便评论其他品牌。敬请理解。
	4	有些家长迷信国外产品，DreamVision 和那些品牌价格差不多，会不会导致市占率下降。	我们各个价位的产品都有，用户可根据需要和条件选择合适价位的产品。DreamVision 的设计理念、加工工艺等与梦戴维是不同的。用户对进口和国产有一定的成见，对国产高端产品的推广形成心理障碍。我们目前是努力与医院、医生交流，让医生了解我们的产品和服务是企业是国际一流水平。DreamVision 目前的市场反映是良好的。
5	公司最大的护城河是什么？	我们没有所谓的护城河。我们从未想要垄断，也不可能垄断。要正确对待竞争，参与竞争，要把自己做好做大做强。规范，创新，实干我们企业发展的理念。	

6	公司与爱尔眼科的关系如何?	爱尔眼科是国内最大的民营连锁医院，他们做的很好。我们和爱尔有合作，我们是很重视爱尔眼科的。当然，各家医院都有自己主推的品牌，我们予以尊重。
7	我们现阶段推广重点?	有两个推广重点：1、传统的渠道——医院，这个渠道没有放松过。2、视光中心等社会化的渠道，例如视光诊所、眼科门诊部。
8	未来哪个市场比较大?	公立医院现在肯定是主体，参考国外情况判断，社会化的、社区化的市场在未来会逐步扩大。
9	与博士伦的合作情况?	博士伦与我们从一开始就合作，一直很好，我们也从小客户变成了大客户，实现双赢。我们仍然将博士伦作为原材料的主要供应商，对方也给予我们一定的优惠政策，由于专利已过期，英国、美国有其他公司也开发了同样的材料，可以作为补充。
10	原材料价格趋势?	一直都比较平稳的。我们的采购量一直在增加，对于我们来说原材料价格是稳中有降。
11	DreamVision 的年产量能满足我们未来的产能需求吗?	正如大家参观看到的，车间的空间我们是有预留的。我们每过一段时间就会对产能进行测算。
12	目前视光中心很少。对视光中心未来的投资是怎样的?	分三类来看：视光中心、眼科门诊部、眼科医院。1、视光中心和眼科诊所归类一块，投资差不多，面积一、二百多平就可以。投资回报周期较短。2、眼科门诊部要求要高一些，面积要 300-500 平方，甚至更多，验收有标准化要求，投资也会大些。3、眼科医院一般投资比较大。
13	公司的医疗器械创新基地在哪里?	就在我们公司园区内。公司北面有两栋大楼尚未启用，其中一栋计划作为医疗器械创新基地，刚投资的基因检测合资公司未来将入驻这里。还有一栋大楼计划作为眼视光医院。
14	打算开多少个视光中心?	我们是投资我们的合作伙伴，支持他们发展，希望建很多家，但要水到渠成。有了合格的管理团队和专家等才建视光中心，不会强推，成熟一个做一个。
15	以后护理液全部都上市后，毛利率	会有提高，但不是很大提高。不可能和镜片

		会有很大提高吗？	相比，镜片这类定制产品的毛利率肯定是更大的。
	16	医院端的收入比例大概是多少？	不好统计。通过经销商的定制片，并不完全掌握有多少是来自医院定制的。
	17	验配师人数是不是我们行业发展的瓶颈？	合格的验配师确实很重要，若没有合格的验配师，对发展是有影响。
	18	视光中心如果配有验配师，是不是就可以配角塑？	从配镜角度，整个技术过程在视光中心是可以完成的，但眼部的检查和并发症的处理，是需要眼科医生的。
日期	2018年11月22日		