

证券代码：002612

证券简称：朗姿股份

朗姿股份有限公司

2021年7月15日投资者关系活动记录表

编号：2021-006

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）
参与单位名称及人员姓名	中信证券：郑逸坤、徐晓芳、郭梓棋、唐毅；博裕资本：甄欢、陈润欣；野村资管：赵综艺；深创投：张云婷；宏道投资：李永、孙宗禹
时间	2021年7月15日下午2:00
地点	朗姿大厦16层会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：王建优 证券部相关工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次交流活动中，朗姿股份董事会秘书王建优先生现就朗姿股份的基本情况和各业务板块的发展情况做了简单介绍，并就投资者比较关注的朗姿医美旗下各品牌的发展、管控体系的搭建和未来发展的规划做了进一步说明。对于投资者关注的主要问题，王建优先生也进行了一一的解答，以下为本次沟通的主要内容：</p> <p>1、请问朗姿医美的三个品牌之间，客户是否打通？</p> <p>回复：目前，朗姿医美旗下在运营的有“米兰柏羽”、“晶肤医美”和“高一生”三大国内医美品牌，分别专注于不同的医美领域。各品牌内执行统一的治疗标准和标准化的服务体系，因此各品牌内部的客户是完全打通的，同一品牌之下，客户可根据自己的区域需求或治疗需求选择相应机构来接受医美服务。但</p>

是，不同的品牌之间，公司给予搭建的是管理资源的共享，由于客户需求的不同以及各事业部品牌定位不同，我们没有去刻意实现客户全面的打通，因为对引流的效果不构成太多影响。

2、请您介绍一下朗姿医美信息化建设的情况？

回复：公司开展医美业务以来，借助在女装业务领域搭建的信息化优势和客户关系管理经验，逐步在医美业务领域建立了一个以朗姿医美为中心，连接客户/会员、上下游伙伴和公司内部，整合所有相关软件，实现新一代协作和创新的云价值平台。具体来说：客户服务层，在保证便捷操作的前提下做到了客户、交易和服务的全面连接；运营管理层面，丰富的数据中心，能够为业务运营管理提供支撑，做到信息的快速收集和反馈、问题解决方案的及时制定；信息控制后台，通过集合多种数据组件，实现业务管理流程的可控性。朗姿医美信息化建设整体具有颗粒度细、业务财务一体化、灵活性好和前瞻性强的主要特点，对公司集团层面实现对各家医美机构的业务把控起到强大支持作用，同时能够严格落实医美业务安全性、规范性的基本要求。

未来，朗姿医美信息化建设将逐步完成搭建业界最先进、智能的咨询模型、治疗模型和客户回访模型，实现协同的客户协作关系、强大的医美机构网络服务能力管理、动态的业务运营智能分析。

3、请问公司是在什么样的契机下进入医美领域并进行相关品牌的收购？

回复：公司关注医美行业发展由来已久，自 2015 年开始对中韩两地的医美市场和资源进行调研，于 2016 年先通过战略投资韩国著名医美机构“梦想整形医院”方式进入医美领域，并于同年通过控股收购成都两大知名医美品牌“米兰柏羽”和“晶肤医美”旗下全部六家医美机构的方式正式进入医美行业，2018 年初

	<p>收购西安地区成立时间最早的知名医美品牌“高一生”医美机构的 100%股权，自此拥有了三大医美品牌。经过五年的整合和发展，现已建立完善的“集团管控模式+医管公司、事业部、医疗机构（医院、诊所、门诊部）三级管理体系”，并且随着公司医美业务规模的扩大和品牌影响力的提升公司医美三大品牌事业部下不断聚集大量精耕医美行业多年、掌握先进医美技术的医疗人才和丰富运营经验的管理和技术人才，为公司朗姿医美战略布局和经营管理能力整合及提升奠定了良好的基础。</p> <p>随着医美行业监管政策不断出台，互联网平台的快速发展，加速了行业的洗牌，医美行业的规范化程度逐步提高；同时，医美药用材料的推陈出新、设备的不断升级和医疗技术的进步，客观上促进了消费者从外部穿搭美向自我认知美的关注度实现；再加上，网红经济效应和人才竞争的加剧，使得医美行业的消费需求逐步上升。</p> <p>4、朗姿医美体系内，晶肤医美的开设节奏较快，请问晶肤医美的开设是集团层面进行设计还是事业部层面？</p> <p>回复：截至目前，晶肤医美已开设机构 16 家，其中今年上半年新增 3 家机构，晶肤医美的发展节奏基本按照公司既定规划来进行。晶肤医美的区域布局、新设计划和管理架构搭建主要由医美业务的管理机构朗姿医疗管理有限公司来进行，晶肤医美事业部来具体落实。朗姿医美已基本搭建了基本薪酬、超额业绩提成和合伙人计划的三层薪酬制度体系，核心骨干医生都成为了新设机构的事业合伙人，管理团队、医生与机构建立了风险共担、利益共享机制。通过科学的规划和实施，多层级的薪酬激励体系，晶肤医美机构稳健发展，实现现有布局城市的密度化覆盖。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 7 月 15 日