

深圳市飞亚达（集团）股份有限公司 关于成立飞亚达销售有限公司的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

一、对外投资概述

1、为清晰业务管理结构，紧抓市场机遇，加强钟表业零售渠道的战略布局，以促进自有品牌快速发展，迅速扩大表业业务规模，提高规模效益和增强抗风险能力，深圳市飞亚达（集团）股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）决定投资 5000 万元设立全资销售子公司以调整现有销售事业部建制。

2、董事会审议议案的表决情况

公司于 2011 年 2 月 25 日召开第六届董事会第二十二次会议，会议以 9 票同意，0 票反对，0 票弃权通过了《关于成立飞亚达销售公司的议案》。本次对外投资事项在公司董事会对外投资审批权限内，无需报经公司股东大会批准。

3、本次对外投资事项不构成关联交易。

二、投资标的基本情况

1、基本情况

公司名称：飞亚达销售有限公司（暂定）

注册地：深圳

注册资本：人民币 5000 万元

股权结构：深圳市飞亚达（集团）股份有限公司之全资子公司

经营范围：钟表及其零配件销售、维修，珠宝、饰品销售。（包括飞亚达表销售、JEEP、COSMO 品牌代销以及其他品牌代销、手表分销及承包销售。）

2、公司定位及经营

（1）负责“飞亚达”品牌运营和销售管理，确保飞亚达品牌的快速发展，同时提升品牌的美誉度和市场份额；

（2）拓展国内钟表零售渠道，重点开拓三、四线城市的钟表区承包业务，

延伸和补充亨吉利、亨联达钟表零售渠道,以更好地支持自有品牌发展;

(3) 充分利用渠道优势资源,配合自有品牌的销售运营,优先发展飞亚达品牌,其次支持瑞士自主品牌,以及 JEEP、COSMO 等 68 站代理的品牌,第三考虑销售翔集公司代理的其他品牌,第四支持“紧密合作品牌”;

(4) 在保障自有品牌发展的前提下,逐步尝试引进和代销其他国内外钟表品牌,与飞亚达集团自有品牌形成互补,帮助飞亚达等自有品牌争取更好的渠道资源;

(5) 配合集团钟表业务整合规划,创新钟表销售业务模式,探索整合国内中端钟表渠道资源,建设网上销售平台、对合适的钟表渠道进行股权合作等;

(6) 继续开拓海外市场,逐步在海外建立分销渠道,在销售飞亚达表的同时分销其他品牌。

三、成立销售公司的意义

1、加强自主品牌培养,促进销售份额扩大。销售公司成立后,充分利用资源平台优势,以促进飞亚达表销售和提升市场份额首要目标,同时兼顾瑞士高端品牌、时尚品牌等自有品牌,形成内部自有品牌、部分代销品牌、渠道资源的互补支持,促进自有品牌的发展和销售扩大。

2、加强渠道建设,提升表业战略布局,为自有品牌发展提供支持。销售公司业务将延伸拓展中低端腕表零售渠道,形成飞亚达集团在国内高、中、低端钟表零售渠道全方位覆盖。亨吉利、亨联达、销售公司分别重点拓展国内高中低端腕表销售渠道,形成三类渠道差异定位、互补支持、无缝衔接的发展局面,增强飞亚达集团在钟表业的竞争优势以及自有品牌在国内市场的渠道竞争优势。

3、销售公司有助于充分挖掘现有资源的潜力,穷尽表业发展潜力。飞亚达表各地销售分公司管理架构完善,人员齐备,各分公司管理人员对当地商业环境熟悉,如能延伸和扩大渠道、品牌开拓职责,将能更好地提升飞亚达品牌与渠道商的谈判能力,并有利于挖掘员工工作潜力、提高其工作积极性。

4、提升在钟表行业的影响力和地位。销售公司可根据网络需要适当代销部分国产、日本等手表品牌,一方面以自有品牌和代销品牌的有效互补组合,有力地支持渠道拓展力度,帮助飞亚达表等自有品牌进入更多的优势商业渠道;另一方面有助于提高公司的规模效益和谈判能力,提升飞亚达集团在中国手表行业的

影响力和竞争地位。

5、销售公司负责飞亚达表业的运营后，目前销售事业部业务将全部置入销售公司，飞亚达公司总部将专注于战略管理、财务审计、投资融资、物业管理以及服务支持职能，充分发挥总部平台优势。

四、备查文件

- 1、公司第六届董事会第二十二次会议决议；
- 2、《关于成立飞亚达销售公司的可行性分析报告》。

特此公告

深圳市飞亚达（集团）股份有限公司

董 事 会

二〇一一年三月一日