

证券代码：002345

证券简称：潮宏基

广东潮宏基实业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2015-004

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"/> 一对一沟通 <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	海通证券（王汉超）、江铜集团（唐勤伟）
时间	2015年11月3日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书：徐俊雄 证券事务代表：林育昊
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司最近公告投资一帆云商和一帆金融，是出于什么样的战略布局，为什么会选择与粤豪合作？</p> <p>答：一方面基于对中国时尚珠宝行业现状及未来发展的分析，深圳作为中国珠宝最重要的集散地，其卖场模式发展到一定程度本身有转型需求，另一方面是“互联网+”带来的变化，几乎所有的传统产业及商业模式都在思考着怎么样与互联网的结合。公司本次与粤豪合作，一起打造产业供应链平台，目的是让零散在全国各地的2万多家珠宝零售商与上游3千多家工厂能够在平台上进行撮合，从而提升成交效率及订单的准确性，免除了下游零售商亲临批发卖场的麻烦，同时也减少批发商的库存占用，降低参与交易各方的成本，大大优化产业供应体系；另外，还会做一些管理和服务的延伸。目前很多加盟商</p>

都是个体户，他们的管理方式较为原始，未来我们将通过这个平台进行管理输出，帮助他们提升经营管理能力，同时也将收集产业链各环节大数据，作为珠宝行业数据价值挖掘的核心。在整体发展规划中，我们还将在 B2B 平台的基础上搭建设计师开发平台，促进个性化创新发展的同时，进一步打造融合 B2B 和 B2C 业务的定制化业务平台。

目前，无论是零售店、渠道商，还是加工制造商，他们都有融资需求，同时也存在不少缺乏投资渠道的企业。我们通过搭建供应链金融平台和 P2P 平台，低成本高效率匹配资金的投融资需求，拓宽企业融资渠道，解决他们的资金压力，并解决中小珠宝企业存货跌价风险无法对冲的难题，为整个产业链提供贴心而安全的金融服务。

这个平台对我们还是很有优势的，不论粤豪还是潮宏基，都非常熟悉这个行业，因此我们可以通过行业经验来降低风险。粤豪本身是做批发业务，线下的业务可以迅速上线做大规模。而在 P2P 平台的发展方面，其上游的供应商和下游的零售商资源则是很优质的业务开发对象，同时潮宏基可以提供规范管理经验以及百万级会员的引流等作用。此外，我们这次还请了贺春雷先生，他对风控管理以及包括一些黄金结构性产品非常熟悉，相信他及他的专业团队能为我们做好维护。

2、公司电商业务较早开展，目前规模如何？珠宝电商在行业中总体占比不高，究竟是什么原因？

公司 2009 年开始建设珠宝电商平台，今年前三季度已经超过一个亿，其本身增速还是很快的，但占总收入的比重只有 5%左右，这应该与珠宝本身是体验性消费有关，且单品价格较高，较其它消费品不同，目前来说，消费者通过在门店试戴和购买的意愿更强一些。未来潮宏基会利用网络平台进一步推动线上线下业务结合的复合模式。

3、公司未来的战略发展规划以及目前三个品牌的发展方向是怎样？并购方面有什么新的举措？

答：公司很早就确定了多品牌运营的战略，CHJ 珠宝品牌是发展

	<p>基础，VENTI 作为公司另一个珠宝品牌，主要是针对细分市场，作为更个性化的珠宝品牌来培育，而成功收购 FION 品牌，是公司战略实施最重要的一步。未来各业务模块将依照自身特点均衡发展，并充分发挥集团化的协同效应和资源共享，形成发展合力。而会以 FION 为核心延伸女包多品牌，今年就针对少淑市场开发 F. POPS 子品牌，即将在深圳、台湾开设专营店。</p> <p>从目前整个中国市场来说，中产阶层的消费成长空间很大，我们将公司战略定位为“以时尚消费品产业运营经验为基础，利用公司在中国市场的资源和渠道，围绕中产阶级消费者打造时尚生活生态圈”。资源优势方面，目前公司已经拥有 100 多万的会员，我们将通过不断进行产品和服务的延伸，满足核心客户更多需求。另一方面，公司各子品牌线下渠道在全国范围已布局超过 1000 多个网点，穿插在百货、购物中心、机场等中高端时尚消费品渠道。而管理经验方面，包括在终端的零售管理，包括培训导购，管理导购等，我们已经形成了相应的经验并可以在不同品牌间互通，从 FION 项目的协同效果来看，我们认为是有能力支持目前的战略发展。</p> <p>收购方面，未来发展方向将基于产品多品牌发展进行延伸，主要以珠宝及箱包为核心，寻找与公司战略定位、经营管理相符的品牌进行协同，包括手表、眼镜、香水及化妆品、保健品、互联网零售等领域，并购项目主要根据项目收益、风险以及与公司战略吻合度进行考虑。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单	无
日期	2015 年 11 月 04 日