

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：2015-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称及人员姓名	东方证券——潮宏基三季报及最新投资情况电话交流会
时间	2015年11月04日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书：徐俊雄 证券投资主管：江佳娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司线上业务的发展情况？</p> <p>答：公司2009年开始建设珠宝电商平台，今年前三季销售已经超过一个亿，同比增幅约140%，其本身增速还是很快的，但目前线上业务占总收入的比重只有5%左右，与珠宝本身属于体验性消费有关，且单品价格较高、个性化强，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相结合的复合型模式。</p>

2、目前很多珠宝公司都在布局供应链和产业链金融，公司与粤豪珠宝的合作与同行有什么差异，具备哪些资源优势？

答：本次与粤豪合作设立一帆珠宝云商与一帆金融公司，打造黄金珠宝产业供应链平台和金融服务平台。其中产业供应链平台（也即 B2B 平台）主要在于改变现有珠宝行业产业链中，从工厂到终端中间批发环节的传统模式，让零散在全国各地的拥有 1 万多家珠宝零售门店几千个零售商与上游 3 千多家工厂能够在平台上直接进行撮合，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，同时也减少批发卖场的库存占用，降低各方成本，大大优化整个产业链的供应体系。另外，未来我们将通过这个平台做一些管理和服务的延伸，同时也将收集产业链各环节大数据，作为行业数据价值挖掘的核心。同时我们还将在 B2B 平台的基础上搭建设计师开发平台，进一步打造融合 B2B 和 B2C 业务的定制化业务平台。

另一个项目是金融服务平台。目前，无论是加工制造商、品牌商、还是零售门店加盟商，甚至包括门店所面对的客户，都可能有融资需求，同时也存在不少缺乏投资渠道的投资需求。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，并为中小珠宝企业存货提供价格波动风险对冲工具，为整个产业链提供贴心而安全的金融服务。

这两个平台的优势在于：首先粤豪国内珠宝首饰最大的批发商之一，线下的业务规模较大，适当引流，就可迅速上线做大规模。其次，潮宏基作为国内珠宝行业的龙头企业，能够为该平台做一些管理输出，帮助他们提升经营管理能力。

	<p>而在 P2P 平台的发展方面，粤豪珠宝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百万级会员的引流作用。此外，我们这次还引进了贺春雷先生为首的管理团队，贺先生曾任职银行多个部门的负责人，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。</p> <p>3、FION 与郭桢桢合作的 F. POPS 品牌何时推出？</p> <p>答：F. POPS 是 FION 与 Prada 和 Armani 前任产品总监郭桢桢女士合作的项目。从年初开始展开合作，会以 FION 为核心延伸女包多品牌，今年就针对少淑市场开发了 F. POPS 子品牌，产品定位在 20-30 岁的年轻女性，该品牌近期即将在深圳、台湾开设专营店，到时一个国际化的少淑时尚女包品牌将让大众赏心悦目。</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 05 日