

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：2015-006

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"/> 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	中泰证券 王颖华 平安保险 蔡扬文
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、公司与粤豪珠宝合作打造 B2B、P2P 平台，是出于怎样的战略考虑？为何会选择粤豪？</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。</p>

公司本次与粤豪合作打造产业供应链平台和金融服务平台，其中产业供应链平台项目，主要是让零散在全国各地的拥有 1 万多家珠宝零售门店的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，目前很多加盟商都是个体户，他们的管理方式较为粗犷，未来我们将通过这个平台做一些管理输出和服务的延伸，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，进一步打造融合 B2B 和 B2C 业务的定制化业务平台。

而金融服务平台项目，基于目前无论是零售店、渠道商，还是加工制造商，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。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。

**2、目前旗下三个品牌的发展方向是怎样？接下来在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战略，CHJ 珠宝品牌是发展基础，VENTI 作为公司另一个珠宝品牌，主要针对细分市场，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。同时会以 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。

从目前整个中国市场来说，中产阶层的消费空间很大，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”。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，并购项目主要从项目收益、风险以及与公司战略吻合度等多方面考虑。

**3、公司具备怎样的资源优势来支持目前的战略发展？**

	<p>答：资源优势上，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，公司旗下各子品牌线下渠道在全国范围布局已超过 1000 个网点，分别穿插在百货、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共享互通。此外，为保证公司并购策略的实施，公司已对组织结构进行了较大幅度的调整，不仅将“潮宏基”品牌独立到潮宏基珠宝有限公司运营，同时还组建了新的战略投资部，负责公司的并购投资，和运营发展部，主要负责公司旗下品牌的协同运作。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的。</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