

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：2017-001

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	招商证券：许荣聪/李宏鹏/徐叶 兴业证券：衣桢永 长江资管：张聪 信诚人寿：万力 博时基金：郑是春 诺安基金：黄友文
时间	2017年3月7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 证券事务主管：江佳娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司的门店情况？主要布局在哪些区域？</p> <p>答：公司旗下各品牌线下渠道在全国以及亚太地区布局已超过1000个销售网点，包括百货、购物中心、机场等中高端时尚消费品渠道，尤其在华东、华北、东北等核心区域具有较强势的销售网点，同时通过自有平台、天猫、京东、唯品会等线上平台进行全网营销，优化升级O2O联动营销模</p>

式，全渠道布局加速各品牌成长。

2、从公司年报数据看出，公司资产负债中存货占比较大，主要是什么原因？

答：存货之所以占比高与我们所处行业及公司自身经营特点有关，一是公司主要产品为珠宝首饰和中高端时尚女包，产品单价较高，导致存货净值较大；二是在以自营为主的销售模式下，自营店需要大量铺货，产成品账面价值较大。我们主要通过加强产品安全管理、借金业务及实施套期保值等以规避原材料价格波动对公司存货的不利影响。

3、公司对会员这块如何进行管理？

答：我们一直非常重视各品牌会员资源挖掘，去年开始集团层面增设了用户运营部、潮集榜平台进行会员管理，主要协调各品牌会员积分兑换和内容运营，通过大数据、互联网等手段进行数据梳理与挖掘，聚合各品牌用户需求打造一个多品类综合电商平台，协助各品牌公司实现产品多渠道的分销和会员多品类的转化，同时针对不同客群进行产品和服务的精准推送，主动营销提升客户活跃度与黏性。

4、去年底，公司公告收购琢胜投资 100%股权，参股“思妍丽”和“更美”布局美容业务板块，请问是出于怎样的战略考虑？

答：从公司战略来说，潮宏基多年前就提出了多品牌、多品类运营的时尚产业集团战略，致力于为中产阶层女性消费者打造时尚生活生态圈。公司现有业务涵盖了珠宝、皮具、美容化妆品为主的跨境电商以及供应链金融等领域，我们也一直在寻找一些能够与公司现有业务互补协调的品类，通过一些高频的产品或服务来提高客户黏性，与核心客户群建立更紧密、更贴切的关系。

“思妍丽”和“更美”均为中国美丽健康行业的代表性

	<p>企业，服务于广大时尚女性，与公司核心客户群高度吻合，未来能够更大程度地聚集和整合资源，实现与集团现有珠宝、皮具业务在渠道及会员上的协同，实现化妆品、生活美容和医疗美容之间的协同，也能为公司后续在美容、护肤行业的投资并购奠定坚实的基础，完全契合公司的战略规划。</p> <p>5、公司的战略规划是围绕中产阶层女性打造一体化生态圈的模式，未来在生活美容、医美方面会不会继续布局？</p> <p>答：美容健康行业是时尚消费的重要组成部分，其消费人群和潮宏基的客群高度重合。自去年底投资进入美容健康行业后，潮宏基“她经济”战略格局将进一步拓宽，未来我们还是围绕珠宝、皮具和美容这三大板块去做好完善和提升，推进现有业务与新业务在会员共享和转化、渠道合作等方面的协同，推动美容产业与其它产业的经验分享和优势互补，以此为起点寻求具有协同效应的优质化妆品、健康产品项目，构建以中产阶级为核心的时尚生活生态圈。</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	2017年3月7日