证券代码：000026 证券简称：飞亚达A

**飞亚达（集团）股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2017-003

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | √特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □一对一沟通□其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 申万宏源证券股份有限公司信达澳银基金管理有限公司国信证券股份有限公司深圳市尚诚资产管理有限责任公司 |
| 时间 | 15:00-17:00 |
| 地点 | 飞亚达科技大厦20楼会议室 |
| 上市公司接待人员 | 陆万军、张勇、熊瑶佳 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | Q：公司一季度报告显示出比较好的趋势，怎么看二季度？A：自去年底以来，销售情况出现了一定程度的好转，一季度表现比较明显，至于二季度乃至今年的业绩走向，还要看市场后续发展情况，很难做出比较准确的预判。Q:一季报显示整体毛利率略有下降，主要是飞亚达还是亨吉利下降？A:单从亨吉利和飞亚达表各自的毛利率来看，基本没有大的变化。由于亨吉利毛利率比飞亚达表低，一季度由于亨吉利销售增长明显，其销售收入占整体收入比例增加，随着整体收入占比结构发生变化，导致整体毛利率略有下降。 Q:一季度名表及飞亚达表有没有进行提价？后面会不会提价？A:以往市场环境较好的情况下，品牌每年会对手表进行一定比例的提价是正常现象，各品牌的提价方案不完全一致，他们会随着市场发展情况的变化来调节具体策略，市场环境好的时候，提价对零售商所带来的红利比较明显。这几年市场环境不好，品牌基本上没有提价，一定程度上影响了名表的毛利率。从目前了解的情况看，一季度品牌对提价方面反应不太一致，公司会密切关注市场及价格变化变化情况，及时应对。 Q:公司研发费用的预算？A:公司对研发方面的投入一直以来都十分重视，研发费用占收入的比重也相对稳定。 Q:随着销售情况回暖，会不会考虑增加较多员工？A:公司目前更加重视提质增效、提升单产，在原有业务的基础上不断提高运营效率，随着开店计划的调整，员工数量会发生微小的变化，没有大幅增加员工的计划。 Q:亨吉利及飞亚达各自经销商的占比？A: 亨吉利都是自营，飞亚达表以自营为主，经销商占比呈逐步提高的趋势。 Q:17年开店计划？A:公司17年依然会秉持优化结构、提升单产的理念，控制开店节奏，根据市场情况来稳健、高效的调整和实施开店计划。 Q:光明物业目前的使用规划？A:公司光明钟表大厦共有三栋楼，其中两栋自用，一栋出租。自用部分涵盖公司研发、制造、培训学院、钟表博物馆、仓储等板块。 Q:公司员工持股有没有计划？A:目前没有计划。Q:公司引入战略投资者目前有没有计划？A:目前没有计划。Q:增发解禁后机构走了很多吗？一季报看没有太大变化？A:公司一季报已经披露了一季度参与增发机构的增减持情况，后续机构各自的减持计划，公司目前尚不清楚。Q:一季度各个区域增长情况如何？哪个区域增长较好？A:一季度整体来看，全国各区域销售情况都有比较好的增长，各区域增长比较均衡。可以看到，三四线城市对品牌的认知程度处在不断提升过程中，显示出较明显的增长潜力。Q:智能手表目前销售情况怎么样？A：目前的销售处于百万级别，其是做为飞亚达表的一个系列来销售，未对其进行特殊宣传或特别区分。现在根据市场的反馈，正逐步对智能手表进行升级和迭代。Q:亨吉利和飞亚达的维修业务怎么样?A:亨吉利维修业务收入总额相对飞亚达比较高，占其收入比例也比较大，飞亚达表有自有维修品牌卓致。维修业务更多是依托于实体零售店面，因此网点与零售店有较高的重合率，目前来看，收入增长情况都比较理想。Q:公司对顾客群体有没有进行分析？呈现什么变化趋势？A：亨吉利顾客群体以中青年以上顾客为主，飞亚达顾客群体以20-35岁顾客为主，手表零售目前呈现低龄化趋势，且女表占比在逐步提升。 |
| 附件清单 | 投资者来访承诺书 |
| 日期 | 2017年4月21日 |