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 |