

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：2017-007

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	国信证券：郭陈杰 千赐资本：方叶
时间	2017年5月18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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司各品类产品以及各地区的销售情况？</p> <p>答：2016年公司时尚珠宝首饰销售占比为61.93%，传统黄金首饰销售占比为25.79%，皮具业务则为11.42%。而公司在华东地区的品牌认知度比较高，销售额占比超过四成。</p> <p>2、金价波动对公司的影响？</p>

答：金价波动对公司时尚珠宝类影响不大，对于足金首饰部分影响较大，公司主要通过借金业务以及实施套期保值等手段来规避原材料价格波动对公司存货的不利影响。目前我们将黄金类产品定位成辅助类产品，将核心放在 K 金、钻石等消费需求拉动的产品上。

3、公司电商渠道的销售情况？

答：公司一直积极关注互联网的发展，根据新环境下消费者需求及沟通方式的变化，自 2009 年就开始开展电子商务，电子商务目前也是公司业务的一部分，2016 年电商实现销售收入 3.88 亿元，同比增长 55.24%，销售额也持续增加。其中珠宝销售 2.9 亿，女包销售近 1 亿，其本身增速还是很快的，但占总收入的比重逐年提升，16 年度电商销售占比只有大概 14%左右，这应该与珠宝本身是体验型消费有关，且单品价格较高，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结合的复合模式。

4、公司对于并购对象的衡量标准以及战略的展望？

答：而从目前整个中国市场来说，中产阶层的消费空间很大。不管是受国家政策影响，还是来自于消费者自身购买意愿的驱动，其实从整个经济发展阶段来说，中产阶级必然是会快速发展起来的。未来公司战略是继续立足时尚产业布局，围绕 25-45 岁的中产阶级女性客群，打造时尚生活生态圈。2016 年底公司参股了更美，思妍丽，完善了时尚生活生态圈的战略布局。未来的话，我们还是围绕珠宝、女包和美容，去做战略的完善和提升。在这个基础上，我们也会继续

	<p>去寻找一些与我们相关的产品或者服务，例如化妆品、钟表、眼镜及健康行业等领域。</p> <p>5、对于并购回来的标的，公司如何管理？</p> <p>答：根据公司的战略规划，公司就未来的外延发展也相应做好了准备。</p> <p>我们的外延发展策略是根据公司的核心能力延伸来支持的。公司拥有品牌及会员资源、渠道资源、零售管理能力三方面的核心能力。不同品牌会员之间的互动，能够快速地相互引流，渠道资源的协同以及在管理能力的复制，促进旗下品牌的协同发展，同时也加强与核心客群的粘性。这一策略也在 FION 项目上得到了验证，并积累了经验。</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 5 月 18 日