

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：2017-010

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	东吴证券：林瑶；领丰资本：陈晓
时间	2017年9月1日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	证券事务代表：林育昊
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司门店有多少家？未来的拓展计划？会不会渠道下沉？为什么不多开加盟店来提升开店速度。</b></p> <p>答：目前公司门店 1045 家，其中加盟店占比 30%左右，我们认为作为中高端品牌来说，加盟店只是渠道覆盖的补充，主要还是从管理成本方面考虑。目前我们觉得自营与加盟的比例控制在 2：1 是比较理想的，我们也会按照这个比例继续拓展加盟业务。</p> <p>公司基本上线下每年开店均计划在 80 家左右，会根据</p>

市场环境、商圈变化等进行调整。公司开店计划基本会从深度和广度同时考虑，目前有的成熟区域，公司的门店已经开到乡镇一级了。对于品牌认识偏弱的地区，公司也会逐渐进行布局和培育。公司同时还不断探索新渠道模式，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 联动营销模式，以及通过机场店、街边店等全渠道布局，加速各品牌成长。

## **2、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，占总收入的比重逐年提升，2016 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。

## **3、金价波动对公司影响多大？**

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。

## **4、去年四季度以来，感觉零售有所回暖，是否整个消费升级趋势越加明显？**

答：消费升级是必然的，一是消费水平的提升，二是年

轻客群的增长，消费格局也在转变，现在越来越多的年轻人并不是特别追求足金类的饰品，而对于设计感比较强的，包括皮具和镶嵌类珠宝首饰反而更青睐。就我们产品销售价位来说，平均客单价也会进行适度下调，主要还是因为这两年在发展年轻客群，针对年轻客群专门推出一些相对低价的、年轻化、时尚化的产品，包括今年上半年推出一些爆款，主要还是为了迎合当前年轻客群的需求，拉动年轻客群的销售。

#### **5、品牌推广方面公司有怎么样的举措？**

答：公司历来注重品牌形象的稳步提升，注重发掘品牌内涵，坚持以自身产品经典的设计风格和高品质的品质保证、以及终端面对消费者的优质服务，来赢得品牌口碑。在推广方面主要采取全方位多形式进行，如通过平面媒体、品鉴活动、彩金潮流引导、影视植入以及参与明星活动等，致力于专业化可持续性品牌经营，将发展品牌核心优势、凸显品牌差异作为企业发展的核心。经过多年的不懈努力，公司旗下各品牌经营均取得了良好效果，品牌影响力和顾客忠诚度不断提高。

#### **6、未来围绕“她经济”，公司会不会有进一步的并购？**

答：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 年底公司参股了思妍丽和更美，完善了时尚生活

	<p>生态圈的战略布局。</p> <p>未来我们主要还是围绕珠宝、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。如果有合适的标的和成熟的时机，公司会努力加快布局，在促进战略实现的同时，让股东增值和利益最大化。</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9月1日