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：2017-004

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 诺安基金管理有限公司  深圳沃伯格投资控股有限公司  招商证券股份有限公司  深圳市创新投资集团红土创新基金管理有限公司  北京金百镕投资管理有限公司  华润创业联和（香港）有限公司  中融基金管理有限公司  海通恒信国际租赁股份有限公司 |
| 时间 | 10:00-12:00 |
| 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、熊瑶佳 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | Q:钟表行业的增长情况？飞亚达市场份额有没有提升？  A:自去年底以来，手表销售情况出现了一定程度的好转，根据已披露的数据来看，国产手表的主要品牌大都实现了一定的增长，从飞亚达表销售增长幅度来看，其相对市场份额有所提升。  Q:公司三季度计提了较多资产减值准备，是偶发的还是固定时间段的行为？  A:公司对资产减值准备的计提一直采取谨慎、严格的态度，按照相关规定，根据产品销售情况及库存情况对资产进行滚动测量，依据测量结果进行动态评估和计提减值准备，不是每年固定时段的行为。    Q:亨吉利名表反弹较明显是什么价位段的品牌？  A:目前来看，中高端手表品牌是销售复苏的主力，个别品牌表现比较突出，总体来看是均价在两三万元以上的手表品牌表现较明显。    Q:您认为是什么因素促使了手表市场的复苏？  A:手表销售属于消费品行业，跟宏观消费市场的变化密切相关，从近期的销售情况看来看，可能受几个因素影响：1、个人消费需求的驱动，伴随着消费升级，越来越多消费者比以往更加注重内生需求，例如自我奖励、彰显身份等等，购买手表等奢侈品的需求增加；2、消费回流的影响，整体手表品牌境内外差价不断缩小，使得消费者更愿意在国内购买奢侈品手表；3、海关严控的影响，海关对入境奢侈品的抽查力度不断加大，打击了海外购买奢侈品手表以及代购奢侈品手表的人群，也促进了消费的回流。    Q:公司销售增长主要是量的增长还是价的增长？  A:总体来说，飞亚达表销售增长是量价都有所增长，亨吉利名表销售主要体现是单价增长。    Q:目前手表销售主要是自用还是送礼？  A:消费者在购买过程中不一定会透露其购买用途，因此对具体的购买用途没有特别精确的数据支撑，总体来看，在消费者个人需求不断增强的驱动下，自用消费的比重占据主导地位，这也是消费市场逐渐回归理性的重要体现。    Q:手表消费群体偏好有没有发生什么变化？  A:以往手表消费尤其是奢侈品手表的消费有较明显的跟风主流趋势的特点，近几年来，消费者尤其是年轻消费群体对品牌的理解不断加深，其购买选择个性化需求加大，消费者受其对品牌文化的理解、品牌设计的偏好等影响，消费呈现出逐步分散化的一些特点。  Q:现在消费者购表的目的是什么？有没有保值升值方面的考虑？  A:手表早已经不单纯是计时功能，消费者购买手表更多是出于追求个人喜好以及彰显个人身份的需求，满足自我的社会分层和情感需要，保值升值的需求也是其中的一部分。  Q:毛利还有没有提升的空间？  A:毛利的提升主要受销售折扣、采购成本及品牌销售结构等因素影响，公司一直在持续提升毛利率方面不断下功夫，当然，提升毛利率水平不是一蹴而就的，需要长期的精耕细作和持续努力。  Q:广告营销手段方面有什么变化？  A:以往营销更注重于线下端，包括户外广告的投放等方面，随着消费群体及消费习惯的不断变化，营销更多转向线上端，手段方式不断丰富，借助新媒体等渠道进行了更多更广的探索，同时也在逐步加强线上营销与线下销售的融合，提高营销的效率。  Q:公司未来有没有在资本市场融资的需求？  A:暂时没有融资的安排。如果未来有资本运作、并购等方面需求，也不排除融资的可能性。  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些，飞亚达表有自有维修品牌卓致。维修市场空间比较乐观，其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，亨吉利维修收入增长情况和手表销售情况相近，趋势较为平稳。  Q:物业收入是每年都提升的吗？  A:物业收入根据市场租金变化而调整，近几年都保持增长的态势。  Q:亨吉利和飞亚达的渠道变化情况？  A:前几年名表市场低迷，亨吉利放缓了扩张渠道的步伐，更加注重单店增长及效率提升，目前亨吉利店面数量相对稳定，有开设一些，也关闭调整一些。随着名表销售的逐步回暖，渠道也会随着市场需求发展情况进行相应的拓展。在渠道开拓过程中，追求渠道质量，不追求渠道的数量。近年来，飞亚达网点也在提升渠道质量，调整低效店铺，数量较年初略有减少。  Q:名表有没有客户管理系统？如何进行顾客唤醒，提升重复购买率？  A:亨吉利有自己的CRM系统，实行会员制，记录在册的VIP数量也保持着较快速度增长，公司会根据顾客的分级、兴趣爱好以及购买间隔时间，开展各种形式的顾客关系建设，包括进行定期回访、邀请其参加各类会员及专题活动等、提供个性化服务，和顾客建立亲密的联系。  Q:国企改革方面还是没有动态吗？  A:目前暂未收到股东单位关于国企改革方面的相关安排。  Q:公司智能手表卖得怎么样？  A:目前来看智能手表的销售和市场情况符合预期，公司将持续对智能手表进行研究和迭代，力求不断完善和提升。 |
| 附件清单 | 投资者来访承诺书 |
| 日期 | 2017年10月25日 |