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：2018-001

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 国泰君安证券股份有限公司  泛高资本管理有限公司  平安证券股份有限公司  瑞士嘉盛银行（香港分行）  华润元大基金管理有限公司  深圳前海晟贝乐投资有限公司 |
| 时间 | 10:00-11:30 |
| 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:飞亚达今年在产品及营销方面有什么新的举措？  A:飞亚达品牌一直围绕“4P+C”模式开展品牌建设和品牌运营管理工作，在产品、价格、渠道、品牌人建设和传播沟通方面整体推进，平衡发展，市场份额和业绩都有较好的表现。在产品设计方面，按照三源研发设计体系，加大了终端顾客调研力度，产品设计更加贴近顾客需求，新品上市成功率较高；基于目标消费群体的年轻化，营销方式以数字化、互联网传播为主，实现精准营销，和顾客保持有效互动，线下营销投入相对下调。  Q:飞亚达今年渠道数量有没有大量增加？销售增长主要是价格提升还是渠道数量增加带来的？  A:公司近两年来在渠道策略上着重考虑渠道质量，渠道扩张速度有所放缓，渠道工作以优化和调整现有渠道为主，关闭一些低效店面，开设质量更高的店面，渠道总数没有发生较大变化，通过这些调整和优化，渠道质量得到改善，单店产出效率提升明显。  近两年未进行没有作出明显提价，销售增长更多是源于销售量的增长。    Q:您认为国外消费者回流的趋势未来能够持续吗？  A:从目前来看，国内消费升级可期，境外消费的行邮税率提高，境内外名表销售差价呈现不断缩小，对国内名表消费都是很好的支撑。同时，国内专业名表销售渠道致力于为消费者提供更加便捷、贴心的专业服务，也能促使更多消费者愿意在国内消费。亨吉利多年来以构建了很强的创新服务能力，赢得了消费者的信赖和认可。    Q:现在许多老人、小孩都佩戴智能手表等产品。我们如何应对智能穿戴产品持续的冲击？  A:关于智能穿戴领域，我们一直深入研究并已经有所尝试，公司推出的印系列轻智能手表销售情况基本符合预期。智能手表与传统手表的属性及目标客户群体存在一定差异，不是替代的关系，是对手表发展的很好补充。公司在做好现有手表业务的同时，将对智能表等继续探索和迭代。    Q:公司董事长更换，会不会影响现有的经营思路？部分董事高管近期增持了公司股票，今后会不会考虑股权激励？  A:公司董事长的更换是股东单位正常的人事调整。新任董事长会继续带领公司坚持品牌战略，坚持创新发展，把飞亚达公司建设领先的国际化手表品牌管理及零售企业，为股东创造更多的价值回报。公司部分董事和高管增持股票是出于对公司业务及未来发展的信心。关于股权激励，如果有合适的方案和时机，公司不排除其实施的可能性。    Q:亨吉利和飞亚达的维修业务发展如何？  A:飞亚达公司维修业务分成两部分，即亨吉利名表维修中心和飞亚达表卓致维修中心。亨吉利维修业务收入规模比飞亚达表比较高些。我们对手表维修市场的发展空间比较乐观，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。公司在维修店铺资源、维修授权资源和维修技师资源拥有较大的竞争优势。目前，亨吉利维修收入增长情况和手表销售增长相近，发展趋势较为乐观。未来公司将加大对线上线下维修业务的整合，大力发展维修业务O2O等模式，实现维修业务的快速发展。    Q:亨吉利和飞亚达目前的渠道结构是？  A:从开店分类来看，亨吉利渠道均是自营，确保服务水平的一致性，保障服务质量。飞亚达渠道经销商（公司授权经营）占比近年来持续提升；从渠道分布来看，目前亨吉利和飞亚达渠道均以百货商场、shopping mall店为主，飞亚达的线上渠道销售占比高于亨吉利。  Q:亨吉利和飞亚达的线上渠道主要合作平台有哪些？  A:公司目前与天猫、京东、唯品会、万表网等主流的线上渠道均有合作，未来将加大合作力度，尝试更多元化的合作方式。  Q:节假日对手表销售影响很大吗？公司会不会进行大范围降价销售以提高短期销售业绩？  A:手表的计时性功能不断弱化，其饰品属性越来越强。它是融合了文化、艺术、情感、审美的诸多人文方面的元素，是展示自我个性、彰显自我价值的重要载体，是满足人们情感需求的商品。手表除了自用，也是馈赠佳品，因此，手表销售受节假日的影响还是比较明显的，重要节假日销售增量非常可观。  公司一直秉承品牌发展战略，在市场上建立较好的知名度和美誉度。从品牌管理的角度看，大范围降价会对品牌建设造成伤害，我们不会采取大范围降价的方式去开展营销。  Q:公司飞亚达品牌机芯是自产为主还是采购为主？  A:公司具备自主研发及生产机芯的能力，例如部分高端系列手表机芯为公司自主研发生产。出于成本效益的考虑，目前飞亚达手表机芯主要采取向优质的机芯供货商采购（包含瑞士机芯、日本机芯、优质国产机芯）。  Q:公司代言人到期，会不会更换？  A:我们选择品牌代言人，是综合考虑代言人的整体形象是否符合飞亚达品牌的调性来确定的。理想的品牌代言人一定是以符合品牌定位、品牌精神、进取向上以及目标顾客群体价值追求为标准的。 |
| 附件清单 | 投资者来访承诺书 |
| 日期 | 2018年1月11日 |