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 |