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：2018-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 华福证券有限责任公司  深圳正见投资管理有限责任公司  中泰证券股份有限公司  长江证券股份有限公司 |
| 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：瑞士手表出口数据显示的增长幅度与亨吉利收入增长幅度有差异，什么因素？  A：瑞士官方出口的数据较终端销售具有一定的前置性，更多的体现是供应商把手表卖给渠道商，而渠道商将手表销售给顾客需要一定的时间周期，再加上店面可能存在补货以及新开店等情况，实际销售增速在时间上会稍滞后于出口增速。  Q：手表销售从16年底开始回暖，主要是市场影响吗？  A：零售行业受宏观经济环境的影响较为明显，16年底后出现的手表销售回暖主要归因于市场环境的好转：消费升级的推动中高端手表需求量加大，境内外价差缩小、以及行邮税率提高导致的销售回流都较好地支撑了手表市场的逐步回暖。  Q：飞亚达和亨吉利去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以提高渠道质量为主，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。  飞亚达表销售增长方面，数量和单价都有所增长。亨吉利销售增长是由单价提升所带来的增长。    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：名表品牌商的供价会不会针对不同渠道商有差别？  A：每个品牌商根据自身的竞争力有自身的定价逻辑和原则。对零售商总体上会有一个较为统一的供价体系，品牌会根据销售规模等对大的集团客户给出一些优惠价格，不同的品牌其优惠策略也不尽相同。  Q：公司自有品牌在香港地区的定价有没有调整，以促进顾客回流大陆？  A：公司自有品牌在香港地区以及大陆地区定价的原则参照一些国际品牌的定价惯例，定价策略没有刻意向大陆市场倾斜，选择权始终在消费者手中。  Q：亨吉利名表相对飞亚达是不是业绩弹性更大？假如销售情况继续增长，利润是不是一定爆发式增长？  A：名表行业其固定成本占比高，变动成本比例低，其盈利增减相较于销售增减呈现出更大的弹性，亨吉利名表相对于飞亚达表业，其绩弹性受销售规模影响会稍大些。亨吉利在业绩增长的情况下，公司可能会针对市场情况增加投入，开设更多的新的店铺，进行店面调整，增加更多的存货，以抓住销售机会，满足市场需求，伴随着追加的投入以及新开店当年可能带来的亏损，也不意味着销售增长会带来业绩的爆发式增长。  Q：公司为什么选择与北表进行合作？  A：北京手表已经具有60年的历史积淀，有着深刻的文化内涵以及复杂机芯设计制造能力，公司希望通过与之进行合作，充分发挥飞亚达公司的品牌塑造能力，通过4P+C模型重新唤醒北京品牌潜在生命力，重塑和诠释“北京”品牌的文化和商业价值，实现双赢。  Q：名表电商业务做得怎么样？品牌商认可线上销售模式吗？  A：亨吉利名表电商业务取得了稳定的业绩增长。随着互联网发展趋势以及消费者对线上购买名表的接受度不断提高，一些国际手表品牌也开始尝试开设线上门店，实现展示品牌形象和推广，同时也可以实现一定的销售。  Q：公司未来战略方面更加偏重自有品牌还是渠道？  A：公司一直坚持品牌发展战略，以“产品+渠道”的商业模式，同步做好自有品牌群组建设和销售渠道建设，产品和渠道相互支持，协同发展。  Q：名表品牌商未来会不会自己来开设渠道，那么国内渠道商就失去价值了？  A：有些名表品牌商在大陆的中心城市有开设自有渠道的情况。但中国地域很广，市场很大，亨吉利一直走专业化发展的道路，在亲和和满足顾客需求方面、在精细化运营方面、在优质渠道资源方面、在团队建设和系统性创新等方面都有明显的优势，亨吉利已成为国内优异的名表零售商，得到了国际手表品牌的广泛认同，与众多国际品牌建立了较好的长期、战略性合作。亨吉利的渠道价值日益彰显。  Q:亨吉利和飞亚达目前的渠道都是自营吗？有没有经销模式？  A:亨吉利渠道均是自营，以确保服务质量、服务标准的一致性，给顾客带来温馨愉悦的购物体验。飞亚达自营+经销商模式并存，其中经销商（公司授权经营）占比近年来持续提升，主要集中在三四线城市。  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。 |
| 附件清单 | 投资者来访承诺书 |
| 日期 | 2018年1月23日 |