

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：20211110

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u> 电话会议 </u>
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券、工银瑞信、招商基金、海富通、中庚基金、山石基金、长安基金 共 8 人参会
时间	2021 年 11 月 10 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	公司董事长兼总经理廖创宾、副总经理兼董事会秘书徐俊雄、公司证券事务代表林育昊
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资交流内容：</p> <p>1、一方面K金结构占比高是公司突出的特色，符合整体行业首饰化的大趋势；另一方面今年素金类产品销售增长非常亮眼，从发展战略规划层面如何看待未来的产品结构？</p> <p>回答：潮宏基的愿景是成为受人尊敬的中高端时尚消费品牌，潮宏基珠宝一直以时尚设计和精致工艺为核心优势，将会继续强化这方面的能力，同时从品牌的使命和愿景出发，我们也将重视将东方文化融合到时尚中，让时尚的珠宝给东方女性带来更好的体验。珠宝行业服饰化是珠宝行业整体发展的大趋势，以 K 金以及 K 金镶嵌首饰为主的时尚珠宝首饰必然是未</p>

来的趋势，当然国内珠宝市场发展也有其特殊性，就如对足金产品的偏好。未来公司将强化并扩大在东方时尚珠宝品牌的影响力，围绕“时尚、轻奢、年轻”的产品定位。所以，在产品结构上，我们仍会以时尚珠宝首饰为核心产品，公司优势产品K金、彩金、碎钻仍是最主要的品类，努力保持这类产品的高增长；同时潮宏基的时尚化不应该受限于材质，随着工艺和设计的改变，会根据中国市场的特点，适当增加黄金产品，以丰富产品线同时也适应不同层次的渠道需求。另外，会继续加强中国传统工艺和东方印记产品的研发，加快国潮产品推出的速度和数量。

2、FION女包业务在梳理品牌产品线之后，包括抖音电商等线上渠道今年有非常亮眼的发展，未来如何规划珠宝和女包业务两大板块？

回答：我们一直认为品牌要赢得年轻用户才能赢得未来，不论潮宏基还是FION，这两个品牌未来仍然瞄准年轻的客群、致力于做年轻化，并以年轻人群行为为导向，紧跟潮流做好产品开发、渠道布局和营销活动等等。

FION目前在品牌形象、产品上的年轻化已取得了不错的成果，在渠道上也是取得了很好的成绩，不仅线下摸索出了在购物中心的门店模式，在线上销售增长速度也很快，三季度达到了100%以上的增长。我们也一直在思考如何给FION更为广阔的发展空间。

3、公司放开加盟我们非常看好，目前看来效果也非常好，未来市场开店空间和公司拓店节奏、拓店主要发力城市等级的战略规划？

回答：潮宏基与主要竞品对比，相对于他们提出的7000家、4000家的目标，既是差距也是机会，中国珠宝市场有足够大的市场空间，潮宏基珠宝未来3-5年净增1000家店，达2000家店

	<p>的规模目标的实现应不存在问题。</p> <p>潮宏基希望维护时尚品牌调性,在规模拓展时会保持短期业务和长期发展的平衡。公司一直保持的这一时尚品牌调性也受到优质渠道商和加盟商的认同,很大一部分新开加盟店是商场和购物中心向加盟商指名一定要找潮宏基。</p> <p>未来拓展会更侧重潮宏基覆盖面和渗透率比较低的市场,比如川渝、华中、华南、西北等区域,潮宏基已在这些区域的省会城市核心购物中心开店树立品牌形象的基础、建立品牌口碑,未来将通过加盟进行渠道下沉。</p> <p>4、就培育钻石等内容进行了交流,可参阅前次活动记录表之问答。</p> <p>接待过程中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	2021 年 11 月 10 日