

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：20260827

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 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	信达证券、中信证券、开源证券、浙商证券、国泰海通证券、兴业证券、长江证券、华泰证券、华创证券、东吴证券、天风证券、华福证券、华西证券、国海证券、国盛证券、国联民生证券、国元证券、中泰证券、中邮证券、国信证券、光大证券、东方证券、招商证券、山西证券、国金证券、中金公司、中信建投证券、长城证券、方正证券、中银国际证券、国泰君安证券、平安证券、华源证券、高盛、海富通基金、申万菱信基金、交银施罗德基金、富国基金、东方阿尔法基金、博时基金、长信基金、国金基金、由榕资产、上海和谐汇一资管、巨杉（上海）资管、前海开源基金、天治基金、嘉实基金、银华基金、沅沛投资、同犇投资、云富投资、大家保险、狮城产业投资、上海鹏山资管、华夏理财、华泰资管、上海五地私募基金、建信养老金、上海谦璞投资、上海恒穗资产、国联基金、泰信基金、华宝基金、西藏源乐晟资管、润晖投资、宽潭资本、银河基金、北京京管泰富基金、东方财富、农银汇理、阳光资管、兴证海外、江苏瑞华投资、上海双城私募基金、前海夷吾资管、安联基金、君联资本、尚诚资管、昆仑信托、南京璟恒投资、上海榜样投资、涌金资本、中泰资管等共 107 人

时间	2026 年 8 月 27 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事、副总裁 徐俊雄 董事会秘书 林育昊 财务总监 陈述峰
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍上半年公司基本经营概况： 面对行业变局与市场挑战，潮宏基围绕“以时尚设计诠释东方美学，创造更适合佩戴的当代东方珠宝的”的品牌定位，坚持执行“聚焦主业、1+N品牌、全渠道营销、国际化”的核心战略，以产品力、品牌力、渠道力、赋能力四轮驱动，在上半年实现营收与利润的双增长，经营现金流表现良好，整体盈利质量得到了显著提升。报告期内，公司实现营业收入43.74亿元，同比增长6.65%；其中核心珠宝业务实现收入42.61亿元，同比增长7.33%。在利润端，公司实现归母净利润4.22亿元，同比增长27.42%；上半年公司利润总额同比增长38.96%，扣非后归母净利润达到4.21亿元，同比增长27.63%，展现出较强业务抗风险能力与增长韧性。另外，得益于公司的持续业务增长和上半年实施的供应链优化管理，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额达到13.09亿元，同比大增223.36%。为积极回报广大投资者，公司半年度继续实施现金分红，拟每10股派发现金红利2.0元（含税），预计派现总额约1.78亿元，积极与股东共享发展成果。 在产品力方面，公司持续深耕非遗花丝工艺与原创设计，报告期内焕新升级“花丝风雨桥”“花丝如意”等花丝经典系列，还推出“花丝·千金”“花丝·繁星”等全新系列，以及“臻金梵华·金刚杵”“臻金·貔貅”等高工艺精品黄金产品。通过高频次、高质量的原创设计迭代，将东方美学与现代时尚设计深度融合，精准契合新生代消费者的悦己需求，在年轻消费者当中持续出圈。

在品牌力建设上，公司官宣朱珠女士为潮宏基珠宝全球代言人、王天辰先生为品牌大使，以及余承恩先生为Soufflé全球品牌代言人，构建多元、年轻化代言矩阵，精准锁定年轻客群。同时持续深化“一城一非遗”文化联动，并不断加强社媒等平台内容运营与精准投放，有效实现从品牌美誉度到终端销售转化率的高效传导。

在渠道策略上，面对当前的市场环境，我们调整了开店节奏，确定了“开好店、开大店、不滥开”的渠道策略，把更多的精力投入到店效与品牌形象的升级。上半年潮宏基珠宝门店数量净增14家，总数达1,682家。在门店店型方面，公司也积极探索，分别在上海国金IFC、长沙IFS等顶级商圈落地“非遗工艺馆”，打造沉浸式高端体验空间。海外业务方面，上半年在马来西亚、柬埔寨新增3家门店，并推出臻金四面神、象神、大鹏金翅等本土化产品，不仅深受当地华人的喜爱，也开始加速切入东南亚主流非华人客群。

在数智化赋能方面，上半年公司全面升级了AI数据参谋系统，为终端门店提供库存健康与销售策略的智能诊断，有效降低加盟商的库存积压风险，通过集力赋能终端，进一步增强了加盟合作伙伴与潮宏基品牌的粘性与信心。

展望下半年，公司将继续坚定不移地推进产品创新，深化非遗花丝与时尚设计的结合，提升高毛利产品占比；继续夯实加盟业务生态，利用AI等数字化工具赋能终端提质增效，稳步扩大终端网络覆盖。同时推进海外市场拓展，致力于将潮宏基打造为能代表当代东方美学的全球化珠宝品牌。

二、问答环节：

1、上半年金价大幅波动，公司在库存和对冲管理上有哪些调整？

答：公司一如既往的通过套保方式平衡金价波动对经营业绩的干扰，及时评估和优化库存管理，尽可能降低存货，从而减少金价波动所带来的影响。

	2、公司2026全年国内和海外的门店拓展节奏是怎样的？ 答：公司今年以来坚持“开好店、开大店，不滥开”的原则，聚焦优质渠道拓展与核心客群培育，不断优化门店模式，更聚焦门店质量提升，推动单店业绩贡献提升，网点拓展节奏会更为稳健。 3、下半年公司有哪些新产品系列推出规划？ 答：潮宏基将继续立足“以时尚设计诠释东方美学，创造更适合佩戴的当代东方珠宝”的品牌定位，紧扣消费者的文化审美与情绪表达需求，持续强化非遗花丝工艺优势，焕新升级花丝系列，优化热门IP产品，丰富高工艺黄金产品线，并结合海外消费者偏好推出海外门店本地化特色系列，通过构建更加完整、多元的产品矩阵，全面提升品牌竞争力。 4、公司2026年的分红政策是怎样的？后续的分红规划如何？ 答：公司高度重视投资者回报，致力于能够持续与股东分享经营成果，分红政策会综合考量现金流状况、业务发展需求及未来资金安排。2025年度和2026半年度分配方案已分别两次提升分红比例。后续公司将继续努力发展公司业务，在此基础上不断增强投资者回报水平。 交流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。
附件清单	无
日期	2026 年 8 月 27 日