

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：2017-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称及人员姓名	中广核：王芳、黄载祺
时间	2017年5月8日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书：徐俊雄 证券事务主管：江佳娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司定增募资6亿用于云平台项目，具体是怎么规划的？</p> <p>答：本次定增将投资用于公司“珠宝云平台创新营销项目”，主要基于迎合当前年轻消费群体的消费习惯及对婚庆珠宝的消费需求，利用数据分析、移动互联网等信息技术，改造升级现有实体店柜，并通过移动设备和移动营销顾问延伸销售服务，建立线下实体店与线上平台一体化发展的商业模式，帮助客户随时随地进行产品浏览、咨询、在线预约、购买以及个性化定制等活动。</p> <p>2、公司如何预测婚庆珠宝市场未来的发展前景？</p>

答：目前我国年均有超过 1300 万对新人结婚，加上结婚周年纪念日的首饰消费，婚庆类珠宝的购买比例不断攀升，婚庆类珠宝消费市场稳定且规模庞大，二胎政策也将带来未来的预期增长。且随着我国新婚消费水平的不断提高，未来该品类将更趋时尚及个性化，大克重的钻石逐渐受到青睐和追捧，产品单价逐步提高，时尚婚庆类首饰的市场前景广阔。基于目前公司婚庆类产品的收入占比较低，前期在此细分市场未投入足够的资源，因此本次定增募投项目的投建将帮助公司建设个性化的时尚婚庆珠宝首饰 O2O 消费平台，重构公司在婚庆类珠宝市场的竞争优势，完善公司的产品供应链，为公司带来新的业务增长点。

3、公司主营珠宝和箱包两大业务，目前具备怎样的资源优势来支持现有业务及未来战略的发展？

答：公司一直采取差异化品牌经营策略，集团数百万的高质量会员为公司的持续增长以及多品牌战略实施奠定了坚实的客群基础。另一方面，公司旗下各品牌线下渠道在全国以及亚太地区布局已超过 1000 个网点，包括百货、购物中心、机场等优质渠道资源，且公司旗下各品牌在品牌管理、市场推广、客户资源、培训导购等终端零售营运等方面也已积累了丰富的管理经验，通过加强管理进行客户共享互通，促进旗下各品牌间的协同发展。

4、公司所处行业的成长性如何？

答：公司定位于中高端时尚消费品市场。随着中产阶级的崛起以及消费结构升级的到来，人们在解决了温饱的基础上开始关注健与美的时尚，更加注重个人体验和感受，追求“美丽”、“健康”和“愉悦”，这种消费观念的升级、以及中产消费群对品牌的注重和自身消费品味的彰显，带动了珠宝、皮具、美容保健等中高端产品的消费。另一方面，随着女性

	<p>在经济收入和社会、家庭地位的提升，女性已经成为新时代消费的主导性力量，“她经济”时代的旺盛消费需求与经济新增长点的形成，为诸如珠宝、皮具、美容保健之类能为女性带来美丽和提升品位的时尚消费品类带来了巨大的商机，中高端消费品市场潜力巨大，预计未来5年行业增速将保持在15%以上。</p> <p>5、公司今年在并购这块有何规划?目前是否有新的收购对象?</p> <p>答：结合集团新五年战略规划，2017年公司继续立足时尚产业布局，围绕中产阶级女性客群，打造时尚生活生态圈。以“产业+资本”双轮驱动，在现有业务合理增长的基础上，围绕珠宝、皮具、美容三大板块做好完善和提升，强化项目投后管理能力，推进现有业务与新业务在会员共享和转化、渠道合作等方面的协同，并在此基础上继续寻找具有协同效应的优质项目，关注新领域和新消费的战略投资机会，持续向美丽经济产业领域布局。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，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	2017年5月8日