

代码：002867

证券简称：周大生

编号：2025-038

周大生珠宝股份有限公司
投资者关系活动记录表

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 ☒其他(电话会议)
参与单位名称 及人员姓名	共计 82 位投资者（排名不分先后）： 兴业证券：张彬鸿、连韬、施萌予 中债信用增进投资：江照 金信基金：黄飙 长江证券(上海)资管：汪中昊 申万菱信基金：黄书瀚 创金合信基金：张小郭 上海聆泽投资：张济鹏 摩根士丹利华鑫基金：陈修竹 天治基金：王娟 同泰基金：刘鹏 华富基金：王叶 上海磐厚投资：胡建芳 路博迈基金（中国）：吴瑾 上海东方证券资管：袁钉 东吴证券：吴劲草、郗越 国盛证券：杨莹、王佳伟 国元证券：李典、徐梓童 国盛商社：李宏科、张冰清 中信建投：叶乐、黄杨璐、张舒怡 山西证券：孙萌 九泰基金：黄皓 国泰海通：蔡昕妤 东兴基金：高坤 光大保德信基金：王凯 山证自营：沈一心 华西证券：许光辉、王璐 华福证券：谭志千 西部利得基金：林静 青榕资产：唐明 天风商社：何富丽 汇丰前海证券：宋丽华、刘贤朝 东方财富：吴晨汐 财通证券：杨澜、张琬悦 众安在线财产保险：孙毓敏 野村东方国际：曾万霖、张影秋 长江证券：李锦、张彦淳

	上海彤源投资：杨霞 华泰证券：惠普 申万宏源证券：赵令伊、李秀琳 开源证券：黄泽鹏、姚慕宇 招商证券：王雪玉、刘丽、郭伟航 华创证券：方逸涵 中邮证券：李鑫鑫 信达证券：骆峥 方正证券：廖捷 东海基金：胡德军 香港富瑞金融：裴晶珏、AnneLing 天风商社：李璇 东北证券：宋心竹 上海证券：张洪乐 诚通证券：陈文倩 高盛证券：陈凯琦、戴婉菁 方圆基金：费春生 国信证券：柳旭 摩根士丹利：凌珈瑜 中信证券：徐晓芳、韩梓毅 西部证券：吴岑 中金公司：宋习缘、万艺澎、庄铭楷、杨润渤 四川发展证券投资基金：裴慧宇
时 间	2025 年 10 月 29 日
地 点	总部会议室
上市公司接待人员 姓名	董事及副总经理：郭晋 董事会秘书及副总经理：何小林 财务总监：许金卓
投资者关系活动 主要内容介绍	一、 问答环节： 1、Q3 投资净收益和公允价值变动损益都有正向贡献，这是如何形成的？接下来公司对于金价大幅波动下，在库存管理及销售应对上，有何应对策略？ 答：黄金租赁业务，当归还成本低于账面已按公允价值确认的负债金额时，即会产生投资收益，由于归还部分账面负债金额已按其上期末进行了公允价值确认，归还成本则相对较低，形成了正向投资收益。公允价值变动损益的计提与报告期末的金价有关，当归还后会冲回前期确认的金额。 对于黄金租赁业务，公司的风险策略是持续的，既要防范黄金大幅下跌所带来的存货减值风险，又不能租赁额度过高，避免黄金大幅上涨黄金租赁合同本身所形成的合约亏损风险。目前黄金租赁规模占比不到

20%，属于一个合理的范围。

2、前三季度收入下滑但利润增长，尤其毛利率改善显著的主要驱动因素是什么？

答：前三季度公司整体毛利率较上年同期提升 9.16 个百分点，主要来自三方面：①产品结构优化：IP 类、轻量化产品等高毛利产品占比提升；②金价红利：前期低成本存货随销售释放收益；③渠道结构变化：自营和电商这两个高毛利率渠道收入占比提升至约 50%。

3、电商 Q3 收入大增但毛利还是下滑的，原因为何？

答：主要与电商业务模式转换有关，部分渠道转为代理模式，在毛利率下降的同时，我们要看到电商的渠道费用也是大幅减少的，电商渠道费用同比下降了 16.55%，电商销售费用率同比下降了 5.78 个百分点，其营业利润同比增长了 27.45%，盈利能力同比是大幅提升的。

4、镶嵌饰品 Q3 的收入增速转正了，是否感受到镶嵌需求企稳？其中是否包括黄金镶嵌产品？

答：镶嵌类产品在自营与电商渠道已企稳，部分增长来自黄金镶嵌类产品计入镶嵌品类；轻量化、时尚化的镶嵌产品也提振镶嵌品类销售。

5、2026 年费用投放预算如何？

答：费用投放整体偏稳定，今年费用下降主要因电商渠道费用收缩及国家宝藏项目推广费减少，以提质为主。

6、和无忧传媒设立合资公司，在主业协同上的考虑？

答：公司与无忧传媒已达成战略合作关系，公司看重的是无忧传媒的内容和创作能力，及旗下达人对中国传统文化的诠释、内容表达和互联网传播能力，这对公司品牌价值是很大的。周大生以跨界融合的创新营销模式，有效拓宽了年轻消费群体的触达路径，并重新定义了黄金珠宝的现代价值。依托无忧传媒在内容生态与流量矩阵上的深度布局，实现传播声量与品牌影响力的双重提升。在生意合作上，会一起打造品牌店播新范式、共同孵化珠宝垂类达人等等。

7、周大生 X 国家宝藏门店目前店效表现如何？亿元店的进展如何？

答：周大生 X 国家宝藏门店目前店效已明显高于主品牌周大生，部分试点门店销售攀升很快，预计未来几个月将有单店月销突破 1000 万。亿元店项目正在稳步推进，并以直营体系为主，重点布局优质商圈。

	8、Q3 加盟关店已经放缓，是否能预期明年开始渠道相对稳定？ 答：加盟营运今年重点是单店效益提升和保店工作，同步开展加盟商和加盟店的结构性调整，整体上秉承“质大于量”的思想，通过产品结构调整、门店流量赋能、终端 SOP 销售赋能等重点举措，持续提高单店的效益。 9、2025 第四季度展望？ 答：第四季度我们对自营和电商持续增长很有信心，加盟业务通过结构调整与店效提质等策略尽全力实现扭正。全年有望实现年初制定的净利润 5%-15% 的增长目标。 接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 10 月 29 日