

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：20210618

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	开源证券：黄泽鹏 国寿养老：李毅、高媛媛
时间	2021年6月18日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	公司董事、副总经理兼董事会秘书徐俊雄
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事、副总经理、董事会秘书徐俊雄先生介绍了公司2020年度和2021年第一季度的经营情况</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司一季度增量主要来自哪些方面？</p> <p>答：公司2021年一季度实现营业收入11.2亿元，同比增长82.60%，相较2019年同期收入增长17%，其中珠宝增长16%，皮具增长26%。2020年我们对业务模式进行了调整，第一是扩大加盟，第二是提高自营门店质量，相应利润也有了较大的提升，2021年一季度实现归母净利润1.05亿元，是公司成立以来单季业绩最高的一次，同比增长562.47%，较2019年同比增长</p>

20%。在通过加盟方式加快渠道拓展的同时，公司也在努力提升单店业绩，包括数字化门店工程取得了较大的进展，其中云店的上线全面推动公司线上线下一体化，是公司单店业绩提升的重要支持。

## **2、云店的作用是什么？**

答：云店主要是线下实体门店的延伸，打通线上线下渠道在用户、业务、供应链库存及数据间的共享与联动，实现了全天候全域销售的新零售模式，充分提高用户的全渠道沉浸式体验。另一方面云店也作为引流工具、宣传渠道，扩大会员基数，再通过积分兑换、优惠卡券等手段引导会员复购，实现二次转化和销售，将门店从“坐销”转变成“行销”，店员不仅在店里实现销售，在店外也可以实现销售。

## **3、现在加盟店情况？未来几年公司的开店节奏及布局？**

答：截至2021年一季末，潮宏基珠宝共有942家门店，其中加盟店536家。公司接下来会加快门店的拓展，目前来看，各地加盟商的加盟意愿很强，未来开店会以加盟店形式为主，珠宝门店数量未来3到5年争取翻倍达到2000家。拓展方向主要集中在三、四线城市，像西南、华中等区域也还有较大空间；一、二线城市主要在于提升门店质量。地域布局方面，在华东等优势区域，渠道会继续下沉扩张，密集耕耘，对于新兴市场公司也会相应加快拓展步伐，会去尝试区域代理甚至省级代理这样的形式。

## **4、公司直播业务开展和销售情况如何？**

答：直播目前是公司全网营销的一个重要渠道，旗下品牌都有自己的直播团队，也有与头部主播、明星、达人等合作，在抖音、淘宝、小红书、快手等平台均进行直播销售。公司与李佳琦已合作了3场、与薇娅合作1次，为李佳琦匹配的花丝

	<p>糖果系列，创下珠宝产品 15 分钟销售 8 千件的记录；公司董事长去年底直播单场 GMV 超过 2 千万。公司同时通过小程序云店进行私域直播或联动直播，如今年 3 月份潮宏基珠宝与腾讯联动推出了珠宝行业首场公私域联动直播，取得了非常好的效果；6 月 14 日与戚薇合作在抖音平台直播销售额排名第一；6 月 17 日又再度联手腾讯，与潮宏基品牌大使唐艺昕的首场直播 GMV 突破 7380 万，持续创新高。另外，FION 品牌在抖音开设旗舰店，目前抖音直播方面发展情况也非常不错，预计是 2021 年销售增量的一个重要渠道。</p> <p><b>5、很多品牌直播业务会造成品牌与加盟商之间的利益冲突，据其他品牌加盟商反映，你们公司的云店直播解决了这个问题？</b></p> <p>答：是的。我们的云店直播，作为外部引流和激活私域流量的重要平台，不仅增加了会员和增加了销售，同时也平衡了品牌与加盟商，甚至不同门店、店员的利益，通过技术手段，让各方得到应有的利益。</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 6 月 18 日