

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：20210831

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、工银瑞信基金等共 6 人参会
时间	2021 年 8 月 31 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基本情况以及2020年以来的经营情况</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司上半年净增加盟店34家，下半年是否会加快拓展速度？未来几年公司的开店节奏及布局怎样？</p> <p>答：公司今年新开门店会相对集中在下半年，今年计划净增新店150家左右。基于快速成长的三、四线城市市场和目前周大福、六福等品牌的门店规模情况，公司认为潮宏基珠宝门店数量未来3-5年可以争取翻倍达到2000家。公司新开店以加盟形式为主，重点布局三、四线城市，像华东等优势区域渠道</p>

会继续下沉扩张，对于新兴市场公司也会相应加快拓展步伐，多种形式加速布局。

2、公司近几年逐渐放开加盟主要基于什么考虑？

答：潮宏基品牌定位中高端，原来门店主要集中在一、二线城市，同时，由于担心加盟店太多，如果管理不到位，会对品牌产生损害，所以公司主要以自营店为主进行扩展，对加盟店相对较为慎重。

近年来公司放开加盟，加快拓展，主要原因在于：

1) 随着国家城镇化建设的推进，以及互联网加速了潮流信息在各地级城市的传播，三、四线城市的时尚消费市场快速增长，我们看到了广阔的空间。周大福目前已达到了4000多家门店的规模，仍提出了发展到7000多家的目标。从公司的规划，公司未来三至五年内实现店数翻番，达到2000家的目标应该是可以实现的，所以公司决定加快渠道的拓展。

2) 对于三、四线及以下城市门店的拓展，如果仍采用自营模式会拉长管理深度，降低管理灵活性、增强复杂性，且大大增加管理成本。通过加盟模式，不仅可以简化管理，加盟商参与经营，更有效提高经营效率，节省经营成本，提高经营效益，同时公司也可以减轻资金投入，相对轻资产运营。

3) 随着公司信息化建设的逐步完善，公司已建立了自营加盟一体化管理的信息化系统，所有加盟店数据都要录入公司系统，总部能够掌握门店每日销售与库存数据，信息化系统保障公司货品控制到位。另外，近年来发展的远程终端监督技术以及公司建立的督导体系能够实现公司对加盟商经营的督导；社会信用体系的建设，能有效防止加盟商窜货。技术管理支持与市场环境的改善也驱动公司放开加盟加速扩张。

3、上半年自营单店业绩增长主要来自哪些方面？

答：单店运营质量的提升，主要来自适销产品的推出，以

	<p>及云店系统所带来的运营效率提升等诸多举措。当然，在疫情之后，公司通过文化宣传培训，激励机制的调整等措施，大大提高了销售队伍的战斗士气，对业绩的提升也起到关键的作用。</p> <p>4、公司的云店系统对终端门店的运营提升能起到什么效果？</p> <p>答：云店系统主要是作为线下实体门店的延伸，核心目标是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，实现全天候全域销售的新零售模式。云店对门店业绩提升的主要表现在：</p> <p>（1）引流，扩大会员基数。将线上流量引到线下门店来，同时通过店员私域营销，激活沉睡会员提高重购率，实现二次转化和销售。</p> <p>（2）打破了时间和物理空间。通过云店，我们的员工不仅在上班时实现销售，下班也可以通过云店实现销售。同时从供应链管理来看，云店系统打通所有门店的库存，所有门店和总部库存的库存实现共享，打开了库存的物理空间。</p> <p>（3）云店还在一定程度上促进了管理方式上的转变，数字化使得在经营过程中能够更加精准且更有目标性地进行管理。</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8月31日