

代码：002867

证券简称：周大生

编号：2024-050

## 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	<input 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(电话会议)	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问	
时间	2024年12月12日	
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩说明会	
上市公司接待人员姓名	董事长及总经理：周宗文 独立董事：毛健	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	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、周大生在珠宝首饰设计方面有哪些创新，这些创新如何提升产品的市场竞争力？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司在产品研发方面的三大优势，可助力产品打造差异化及提升市场竞争力：（1）主题系列化：坚持情景风格珠宝体系为基调和指导，构建丰富的产品线，来精准匹配人群和购买场景。（2）IP联名创新：以国家宝藏IP为代表的中国传统文化IP、以莫奈花园、梵高、达芬奇为代表的国际艺术IP、以周同学二次元形象为代表的文创类IP，三大IP路径实现产品差异化。（3）破圈品类打造：顺应消费趋势，推出新潮时尚的个性化黄金饰品强势破圈，深度打入年轻人消费市场。感谢您的关注。</p> <p><b>2、公司的稽核审查体制机制是否真正独立客观？客户，供应商，</b></p>	

**员工独立反馈的机制性系统是否完备？**

答：尊敬的投资者您好，公司建立了较为完备的稽核审查体制，对与加盟商客户、供应商、以及员工关系，公司均提供了专门的渠道接收其反馈。感谢您的关注。

**3、贵公司对于线上销售有什么规划，未来是否会着力线上销售？实现线上大于线下。**

答：尊敬的投资者您好，（1）深化业务模式，加强渠道建设与拓展。自营与经销业务协同共进，多元业务模式多线发展。（2）创新线上营销，健全品牌内容和传播体系。突破新媒体推广和活动营销的传统模式，建立更具针对性和适应性的产品营销模型。聚焦产品思维，以全域营销的新打法，通过打造爆品带动系列产品销售，打通产品营销全链路。线上业务是线下业务的空军，产品品类特点和客单价区别于线下门店主要品类。公司主要业务还是以线下为主，线上除了销售功能外，要为线下业务实现赋能。感谢您的关注。

**4、周大生上半年的净现金流增长显著，达到 15.44 亿元，这一增长主要得益于哪些因素？**

答：尊敬的投资者您好，公司 2024 年上半年度净现金流同比增长明显，主要由于上半年经营活动净现金流入以及筹资活动净现金流入所致，具体而言主要有以下因素：（1）2024 上半年度经营活动产生的现金流量净额 12.94 亿元，较上年同期增长 80.62%，主要由于 2024 上半年度营业收入回款同比增长以及支付的采购款项同比下降等因素变化所致。（2）2024 年上半年度筹资活动产生的现金流量净额 3.53 亿元，同比增幅 219.51%，主要由于 2024 上半年增加短期流动资金借款等因素所致。2024 年上半年公司具体现金流变化情况可查阅公司 2024 年半年度报告，感谢您的关注。

**5、周大生上半年的销售毛利率为 18.38%，与行业平均水平相比如何，公司如何提升毛利率？**

答：尊敬的投资者您好，销售毛利率受金价波动、销售模式、产品结构等多方面因素影响，各公司毛利率水平因业务模式、产品结构等差

异化因素不具直接的可比性，公司整体毛利率在行业中大致位于中上水平，对于行业各公司毛利率情况，可具体查阅各相关行业公司的公开披露信息。公司会持续加大产品研发力度，丰富产品矩阵，为消费者提供更好、更多富有价值的产品，持续提振毛利率水平，感谢您的关注。

**6、周大生 2024 年上半年的净利润下滑 18.71%，主要是什么因素导致了这一业绩变化？**

答：尊敬的投资者您好，3 月份以来金价急涨对终端零售消费产生明显抑制，在经营整体承压的环境下，上半年公司毛利额实现逆势小幅增长。上半年销售费用同比增加较多是拖累净利润下滑的主要因素。具体原因为：（1）过去一年多公司加大了对自营店开店的投入，导致自营店相关的销售费用如人员薪酬、租金等费用增加；（2）公司与优质版权和 IP 合作使广告宣传费用增加。上述费用虽短期对公司利润有所拖累，但为未来的增长注入动力。感谢您的关注。

**7、公司在金价高位盘整的背景下，采取了哪些策略来应对黄金首饰消费的疲软？**

答：尊敬的投资者您好，金价高位盘整对黄金首饰的销售造成干扰，尤其是克重较大、客单较大的产品销售受到较明显抑制，品牌主力消费人群出现偏好轻量化、精而美、特而新的黄金饰品，在这种结构分化的背景下，公司针对轻量化黄金推出“腕美系列”、以及衍生新品牌“转珠阁”，精准匹配消费者需求的变化趋势，此类产品客单低、毛利率高、周转快。同时，公司对优化门店品类结构、提高特色产品如珍珠、彩宝、时尚银饰等的占比均有一系列措施。感谢您的关注。

**8、2024 年 10 月份，公司新增自营门店的投资金额主要包括哪些部分，这些门店的预期回报率是多少？**

答：尊敬的投资者您好，自营门店的投资金额包括产品首次铺货、装修、道具及固定资产，其中绝大部分投资金额为首次铺货。回报率与消费信心、行业景气度、门店店型、门店货品结构、金价波动、门店经营效率等因素均有关。感谢您的关注。

**9、鉴于当前消费者购买意愿下降，公司计划如何调整营销策略来**

### 吸引和保持消费者？

答：尊敬的投资者您好，丰富周大生产品体系，维持周大生主体产品，高端发展“国家宝藏”，低客单价发展“转珠阁”。感谢您的关注。

### 10、面对当前外部经济环境的不确定性，周大生有何具体的战略规划来稳定和增长市场份额？

答：尊敬的投资者您好，当前公司三大战略正在稳步推进：品牌矩阵化、集团数智化、生意全球化。品牌矩阵化是品牌占领市场份额的最大公约数，是品牌占领消费者心智的最大确定性，是加盟商巩固区域市场的最好保护伞。集团数智化是成为真正的消费者品牌、提供极致产品、极致服务、极致体验的必要条件，只有深度数字化才能使效率、运营、品类、供应链发挥到极致，才能真正实现顾客价值创新。生意全球化是中国品牌人的历史使命，使品牌实现真正的全域经营。感谢您的关注。

### 11、周大生在未来的发展规划中，有哪些重要项目或计划将有助于提升公司的整体业绩和市场地位？

答：尊敬的投资者您好，当前公司三大战略正在稳步推进：品牌矩阵化、集团数智化、生意全球化。品牌矩阵化是品牌占领市场份额的最大公约数，是品牌占领消费者心智的最大确定性，是加盟商巩固区域市场的最好保护伞。集团数智化是成为真正的消费者品牌、提供极致产品、极致服务、极致体验的必要条件，只有深度数字化才能使效率、运营、品类、供应链发挥到极致，才能真正实现顾客价值创新。生意全球化是中国品牌人的历史使命，使品牌实现真正的全域经营。感谢您的关注。

### 12、公司的门店总数已经达到 5230 家，其中 93%为加盟店，请问如何平衡自营店与加盟店的比例和合作关系？

答：尊敬的投资者您好，直营店主要在一二线城市，加盟店在三四线城市。感谢您的关注。

### 13、根据公司规划，未来自营店与加盟店比例将会是多少？

---

	<p>答：尊敬的投资者您好，主要还是加盟店。感谢您的关注。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年12月12日