

代码：002867

证券简称：周大生

编号：2018-015

## 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 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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	共计 13 位投资者（排名不分先后）： 融通基金：陈顺 招银国际：徐生 华菁资本：杨刘名 招商证券：刘丽、方大军、孙好、黄珺 嘉实基金：王明明 国信证券：尹昇 方正富邦基金：徐振峰 长江证券：高辰星 海通证券：王海涛 金豆投资：陈显明
时 间	2018 年 11 月 6 日
地 点	深圳市罗湖区文锦北路田贝花园裙楼商场三层周大生总部会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表：周晓达
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、问答环节：</p> <p><b>1：公司第三季度开店速度较快的原因是什么？</b></p> <p>答：一方面是这两年加盟商经营业绩好，开店欲望强，尤其是老加盟商热情高，开店占比多；另一方面是关店数量有所下降。关店比较少的原因也是多方面的，首先加盟商的管理经验提高了，管理成本会有所下降，再次我们的产品也越来越好看，提高了产品竞争力，品牌也得到越来越多消费者的认可。</p> <p><b>2：公司如何对加盟商进行监督管理？</b></p> <p>答：从产品的角度来看，所有的产品集中供应，保证所有的产品都是从周大生渠道出去的，不允许在周大生之外的渠道选择产品。同时，总部也设有督导部门，不定期不定时去检查各个地区门店，每个区也都设有办事处，不定期的去门店看。我们周大生出去的产品是有全国联保</p>

的，会控制产品的统一性，一旦加盟商有造假产品在，我们是能够识别的，然后会专门针对违约、造假的程度重罚，比如说罚款、工商取缔、法院诉讼等形式。

**3: 开店情况明显加速, 整个加盟体系管理如何?如何运营铺以达到预期?**

答：我们在全国有 30 多个加盟办事处, 每个办事处都有很完善的终端运营支持的团队, 分工明确, 包括培训、辅导, 运营、拓展、营销等的人员, 能够快速响应市场的需求。

**4: 如何对加盟商进行开店评估?**

答：公司结合业务管理人员的实地考察，对意向加盟店申报材料进行分析和评估，包括商圈调研与分析、市场竞争与消费者购买能力调研与分析、门店基础经营条件评估、门店经营计划分析，通过分析及评估，对意向加盟店开店计划提出同意计划、调整计划、否定计划的不同结论，促进加盟店成功经营。

**5: 加盟商订货一般可以通过哪些方式?**

答：加盟商的订货模式主要有两种：现货销售和订单式销售，现货销售指的是加盟商通过参加公司总部展厅展销、季节性集中订货会、区域巡展等方式，向公司进行采购。在此模式下，由于公司备货较为充足，加盟商通常可直接进行现货采购并提货；订单式销售指的是对于无足量现货的产品或特殊款式的产品，加盟商可通过网络系统下达订单，公司根据订单安排委外生产商生产，满足加盟商的个性化需求。

**6: 电商的发展不错, 是什么原因呢?**

答：电商主要是基数小，增速快，主要以一些基本款和单价低的产品为主。

**7: 从开店来看, 您认为怎样算是达到了饱和值, 开始注重内生, 不走外延?**

答：每个城市、商圈、市场容量是会发生变化的，有收缩的，也有扩张的。所以需要针对不断变化的情况，去做外延的战略调整，但内生也是同时在做的。

**8. 三季度开店增速比较快的区域是?**

答：三季度开店增加数量最多的是山东、河南、河北等区域，今年华南的增速较快。

**9: 公司的产品研发设计怎么做?**

答：公司基于市场与产品定位，总体研发模式为整合研发与自主研发相结合。一方面，通过系统的研发资源整合，规范的研发管理体系构建与实施，实现紧跟流行趋势，快速保质的推出新品，保持产品整体的畅销性与流行性；另一方面通过塑造自主研发能力，完成核心特色产品、

	<p>原创产品（如品牌标志款、特色款）开发，支撑品牌特色的打造。</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。同时，已按深交所要求签署承诺函。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018年11月6日