

代码：002867

证券简称：周大生

编号：2021-020

## 周大生珠宝股份有限公司 投资者关系活动记录表

<b>投资者关系活动类别</b>	<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（电话会议）
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	<b>共计 17 位投资者（排名不分先后）：</b> 天风证券：刘章明、李珍妮      汇丰证券：薛丹彬 中信建投证券：叶乐      南方基金：车育文 九泰基金：黄皓      广汇缘：李少玲、彭苗苗 创金合信：王浩冰      OASIS：曾彬玮 诺优资产：彭思程      东方阿尔法：刘明、王惠武 原象资本：金志超      榕树投资：邓德举 安信资管：王晗畅      鹏扬基金：王曦明
<b>时 间</b>	2021 年 7 月 28 日-7 月 29 日
<b>地 点</b>	周大生总部会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书：何小林      证券事务代表：周晓达
<b>投资者关系活动 主要内容介绍</b>	<b>一、 问答环节：</b> <b>1：今年新开店都是第六代装修吗？</b> 答：新的门店形象发布后，所有新开店必须用最新门店形象。目前 50%以上门店已升级至 6.0 门店形象。 <b>2：黄金入网费是否存在针对个别加盟商有免除的情况？</b> 答：公司对所有加盟商一视同仁。 <b>3：您怎么看待镶嵌产品在疫情后期的消费情况并没有提升？</b> 答：从终端消费情况来看，古法金、3D 硬金、5g 黄金等新型黄金工艺

受到了市场普遍认可，推动了黄金产品销售增长，对钻石镶嵌装扮类产品有一定程度挤压，但钻石镶嵌产品在婚庆市场的份额相对比较稳定。

**4: 请问与电商代运营商比，公司在线上运营的优势有哪些？**

答：公司在珠宝行业深耕多年，具有强大的供应链支撑和资源整合能力，同时在产品 SKU 的设计、选择、理解、定价以及客群的把握方面，都会比代运营商更加成熟。

**5: 加盟模式是否容易给品牌带来负面影响？**

答：1) 相较于直营模式，加盟模式下资产配置的效率更高。加盟模式可以充分发挥加盟商的积极性，调动加盟商的优质资源。2) 社会监督广泛、互联网日益发达，使监督手段越来越有效，同时公司也建立了专职督导队伍，对全国加盟店进行定期和不定期的检查和督导，对于违反加盟协议书约定情节严重的会进行重罚甚至取缔加盟资格，最大程度降低加盟模式有可能给品牌带来的负面影响。

**6: 线上业务是否会对线下业务造成冲击？**

答：不会，线上和线下属于自然分工的不同市场，在产品品类、价格、购买频次和购买需求上是目前是互补的关系。

**7: 您认为近两年加盟商线下撤店主要由哪些原因造成了？**

答：大部分门店是因为疫情之下业态调整，加盟商更换位置重新开店，少部分加盟商是因为经营不善撤店。

**8: 您认为珠宝行业竞争的核心要素是什么？**

答：至少目前珠宝行业的核心竞争还是渠道为王。

**9: 请问公司线下的门店是如何管理的？**

答：除了总部对加盟商的直接管理，公司已在全国各省市或区域设立了40多家品牌运营办事处，管理各自覆盖区域的门店。每个办事处都有很完善的终端运营支持团队，分工明确，包括培训、辅导、运营、拓展、营销等的人员，能够快速响应加盟商的需求。

**10: 接下来开店路线怎么走？**

答：1) 今年的渠道策略：在三四线强化单元，精密布局，根据每个细分市场的分析规划，制定开店计划。2) 一二线开店策略：进驻高端购物中心，

	<p>助力增强渠道信心。今年会加大购物中心开店和标杆区域的开店，对加盟商也有扶持政策，支持其开大店，进驻优质购物中心。3) 分区域而言，目前门店比较密集的是山东、河北、河南、四川等，拓展空间比较大的是东北、华南、广东、云贵等。</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, 现场调研的投资者已按深交所要求签署承诺函。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021 年 7 月 28 日-7 月 29 日</p>