证券代码：300577 证券简称：开润股份

**安徽开润股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2018-001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 申万菱信基金、兴银基金、泰信基金、海通证券、海通证券资产管理、博道基金、招商基金、中信证券、博鸿投资、华宝基金、中信建投、凯石基金、光大证券、石锋资产、雪松控股、国泰君安、新华资产、财通基金、天风证券、申万宏源证券、六禾投资、林孚投资、广发证券、东吴基金、鹏华基金、中城投资、朴象资产、中泰证券资管、光大资管、西部证券、东吴证券、山合投资、东兴证券、国盛证券等 |
| **时间** | 2018年7月13日下午15：00—18：00 |
| **地点** | 上海市浦东新区东方路969号中油阳光大酒店2楼 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长：范劲松  董事会秘书：徐耘 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、介绍公司的经营模式、未来发展规划、自有品牌发展情况等基本情况**  二、**主要问题及回答**  1、问：据了解，稚行这个品牌发展也非常迅速，开润是如何做到的？  答：公司的所有品牌都是分团队独立经营，纯市场化操作，“自主生长”，全凭借品牌团队在市场上的存活、竞争能力。但是从更深的层面而言，公司团队基因已根植在所有团队当中的。我们利用多年积累的“90分方法论”、“互联网打法”和强大的供应链资源来支撑新品牌的运营发展。而且，公司的组织和文化也对新团队有激活作用。  2、问：请问公司的品类、新品计划如何？  公司稳步扩张产品品类，从箱包拓展到鞋靴、服装、配件、旅行用品等，报告期内扩展了冬季轻薄羽绒服、春夏季的皮肤衣、各类T恤类产品、智能跑鞋、防盗刷钱包、羊毛围巾、牛皮靴、真皮板鞋、羊毛袜、男女式帽等。  3、问：请问公司5-10年的目标是什么？需要具备哪些条件来完成目标？  答：这个问题是我们一直在思索的。成为世界级消费品公司，如优衣库和Muji这样的公司，是我们的目标。我们觉得完成这一目标的需要具备以下条件：  （1）、正确把握战略方向，掌握落实具体计划节奏，快速纠错。  （2）、快速的学习能力，保持行业前沿敏感度。开润从传统B2B到转型做品牌，到转型做互联网都是这一理念的具体体现。  （3）、组织构建能力，团队建设能力。任何事业都离不开“人才”二字。  4、问：公司在业务发展、资本市场有没有什么发展计划？  答：公司将充分借力资本市场平台，巩固主营业务带来的内生增长空间，此外，公司将积极利用资本市场平台探索外延式发展契机，寻找与公司高度协同、能够带来总体效率提升的优质并购标的，为公司业务发展注入新动力，不断提升公司规模和综合竞争力。  5、B2B方面有哪些新客户？  公司已成为迪卡侬全球40家战略合作伙伴供应商之一，并成为其中第二家率先成为迪卡侬家族战略合作伙伴的供应商。此外，公司B2B业务还逐步新增了互联网大客户与线下新零售客户，并开始通过与客户成立合资公司等新的模式开展深度合作，形成高度互信的客户关系模式。  6、公司在海外建造工厂最主要的原因？  公司B2B业务早已遍布全球，在美国、印度、新加坡、台湾、香港等地均设有海外销售分部。为进一步增强公司的国际市场竞争力，综合考虑市场容量、劳动力成本及其他经营成本等因素，公司选择在印度建厂设立制造基地，公司印度工厂已建设完毕。  7、公司如何推动产品创新？  公司拥有一支高水平设计团队，一直致力于打造极致产品。司一直坚持技术创新，致力于将科技融入产品，改善人们出行生活方式。公司已成为国家级箱包测试中心、工信部工业与信息化贯标试点企业、安徽省纺织涂层材料工程技术研究中心、安徽省两化融合试点企业，获得了多项专利技术。公司不断加大研发投入，推动产品创新，研究将科技融入到产品设计中，导入跨界技术，开发智能跟随拉杆箱、蓝牙开锁拉杆箱、指纹锁拉杆箱、一体织无针孔轻薄羽绒服、皮肤衣、吸湿排汗打底T恤、一体织T恤、抗菌T恤、智能跑鞋、防盗刷钱包等智能化、功能性产品，提高产品科技附加值。  8、公司在渠道拓展方面做了哪些工作？  国内线上渠道布局小米、天猫、京东等国内主流电商平台和罗辑思维、优酷旅游等垂直平台，对接更多精准流量，实现90分品牌的快速放量；国内线下渠道方面，和小米线下店全面合作，并拓展团购等其他线下以及自主线下渠道资源；海外线下渠道方面，也开始逐步探索。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2018年7月13日 |