**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：2019-004

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 高盛（亚洲）、高华证券、J.P.Morgan、Nomura Asset |
| **时间** | 2019年6月21日 |
| **地点** | 上海市松江区莘砖公路518号漕河泾松江园区14号楼5楼会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副总经理、董事会秘书：徐耘  证券事务代表：林德栋 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 一、介绍公司的战略规划、经营状况等  二、主要问题及回答  1、问：公司如何看待箱包市场？  答：我国包袋行业整体呈现收入规模不断增长的趋势，箱包行业生产厂商数量众多，前十大厂商市场份额较低，且主要为国际知名品牌，行业竞争激烈，其中，包袋类产品前十大厂商市场份额明显低于欧美发达国家前十大厂商市场占有率，我国箱包行业集中度有望持续提升，具有自主品牌的专业箱包制造商将迎来发展机遇。  2、问：公司可以讲一下研发和供应链的竞争优势吗？  答：公司自成立之初即重视自身设计能力，设有专门的设计部门。公司通过多年的培养实践，打造了一支专业的设计师队伍。公司招聘了一批海外背景的专业设计师，同时，从国内知名设计专业院校招聘了一批设计专业优秀毕业生，将其培养成为具有丰富实践经验的专业箱包产品设计师。此外，公司注重设计人员的进修深造与业务交流，进一步提升公司产品设计优势。  公司高度重视研发，坚持产品自主开发，开发了一系列具有较强功能性与科技属性的产品，并不断加大资金投入用于持续、专业的市场调研、流行趋势调研、原物料工艺调研以及国内外展会调研。公司设有研发创新中心，旨在通过技术创新、工艺创新等，将科技属性融入传统产品，利用具备功能与科技属性的原材料及制造工艺与技术，着力解决用户痛点，在出行消费品领域积累了一定的研发优势。  公司拥有行业内科技属性突出的供应链体系，公司产品的核心原材料、核心配件等均来自国际知名供应商，优质资源的整合为高品质产品的生产奠定基础。公司重视供应商管理，与全球知名供应商建立了深度的合作关系，形成了稳定优质的供应商资源和供应链管理能力。  3、公司在渠道方面的布局如何？  答：公司在营销方面建立了多元化的销售渠道，其中，国内线上渠道方面，深化与小米、天猫、京东等国内主流电商平台以及垂直平台、社交电商等多个平台的持续合作；国内线下渠道方面，保持和小米线下店的深度合作，并进一步拓展团购礼品、中高端超市、购物中心等其它线下渠道；海外渠道方面，公司初步组建了强有力的团队，一方面通过与小米海外渠道的深度合作积极布局，另一方面通过其它线上线下渠道、海外合作渠道、代理商等方式积极推进海外渠道布局。整体而言，公司已初步建立了突出的多元化渠道资源优势。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年6月21日 |