**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：2020-014

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 中信建投、泰达宏利基金、嘉实基金、东方证券、诺德基金、江亿资本、鑫元基金、趵朴投资、融通基金、华夏久盈资产、华安基金、渤海证券、中信证券 |
| **时间** | 2020年5月20日下午16:00 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书：徐耘；证券事务代表：林德栋；业务负责人：崔进 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 一、介绍公司经营情况二、主要问题及回答1、疫情之下公司对于全年的发展怎么看待？答：疫情对行业造成一定冲击，但在客观上也加速了落后产能淘汰和行业集中度提升的趋势。针对疫情，公司采取了一系列有效的措施，包括深化线上渠道合作、拓展产品品类、新增防护物资业务、降本增效等。公司有信心保持全年稳健发展。2、公司在服务全球客户方面有什么优势或者壁垒？ 答：公司具备多年服务全球性客户的经验与能力。全球客户内部运营体系较复杂，其职能总部门分散于世界各地，公司具备与客户全球各职能部门进项高效沟通、交流的能力，且深谙客户运营体系，可以满足客户复杂业务模式下的各项需求。与全球其他箱包产品企业相比，公司拥有规模化的生产基地与专业版房，可以快速设计打样，并灵活弹性地安排订单生产，能为客户提供快速、优质、高性价比产品服务。要达到此项服务能力与经验、满足客户的需求需要经历长期的积累过程。3、公司代工业务是如何积累客户并拓展客户的？答：在代工业务领域，公司在工厂自动化水平、精益管理、生产效率、交期和服务品质、全球化运作、海外布局等方面建立了一定的竞争壁垒，积累了优质稳定的客户资源。未来公司将在持续深化与这些优质客户合作的基础上，依托竞争优势和优质客户背书，去拓展新的客户资源，推动企业发展。4、疫情之后公司在品牌建设上是怎么考虑的？答：疫情爆发之后，公司结合市场环境对于品牌建设工作进行了相应的调整，并配合销售渠道以及公司战略，采取了一些转化率更高、更加具有投入产出比的品牌策略，不会盲目加大投入。5、疫情期间公司的产能利用率如何？答：公司针对疫情快速反应和处理，目前产能利用率在稳步提升。6、公司近期拓展的大客户潜力如何？答：去年年底，公司依托先进的精益制造能力和服务优势，拓展了新的客户VF集团。VF集团旗下知名品牌众多，包括Kipling、North Face、Vans、Lee等等，在箱包这一品类的采购量上具备较大的挖掘空间。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年5月20日 |