**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：2020-016

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 招商证券、阳光资产、建信基金、银华基金、长盛基金、国寿养老、老虎基金 |
| **时间** | 2020年5月26日上午14:00 |
| **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 |
| **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、公司品牌业务恢复的怎么样？  答：公司自有品牌业务目前以国内市场电商渠道为主，公司为应对疫情采取了包括降本增效、在直播带货等新兴渠道积极试水、采取高投入产出比的品牌建设等举措，随着国内疫情的好转以及公司举措的有效实施，自有品牌业务正在恢复。公司有信心保持全年健康、稳健发展。  2、公司在供应链端的优势在哪里？  答：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了奠定基础。公司重视供应商管理，与科思创（原德国拜耳）、美国杜邦、日本东丽、YKK、Segway、美国铝业等知名供应商建立了稳定深度的合作关系，形成了稳定优质的供应商资源和供应链管理能力。  3、公司在年报里提到的深练内功是什么意思？  答：优秀的公司要维持长期、健康、可持续发展需要具备良好的内部治理能力，也就是要练好内功。2020年是公司深练内功、筑牢基石、持续健康发展的一年，公司将努力完善信息化顶层设计、人才培训体系、财务基础体系、流程制度体系，以及其他内部治理体系建设，并结合疫情和市场环境，快速反应，推动公司业务规范、高效发展。  4、公司在渠道端目前的情况怎么样？  答：公司已经建立了多元化、多层次的销售渠道，并形成了较为突出的渠道资源优势。公司积极巩固在线上天猫、淘宝、京东、小米网、有品、社交电商、团购礼品等渠道的竞争优势，在网红直播带货等新兴渠道方面积极试水，同时重视加强品牌与渠道的同频共振，提升品牌建设与渠道拓展的协同效应，目前通过主动搜索90分带来的线上流量占比显著提升。  5、公司品牌业务的市场定位是什么样的？  答：公司自有品牌定位于大众出行市场，未来将完善产品矩阵。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年5月26日 |