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：2023-010

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	开源证券：吕明 张霜凝 刘坤；泰信基金：张彦；中银基金：王寒；中庚基金：张炜舜；前海开源基金：蒋明皓；嘉实基金：岳鹏飞；汇添富基金：李泽昱；农银汇理基金：周宇；交银施罗德基金：高逸云；信达澳银基金：曲亮；长安基金：朱施乐；浙商基金：邓怡；太平基金：田发祥；光大保德信基金：华叶舒；东兴基金：周昊；青岛金光紫金创业投资：雷静；聚鸣投资：涂健；人保资管：李爽；西藏银帆投资：曹梦迪；上海牛乎资管：郭秋莲；上海云量资管：张志相；慧丽资产：刘树祥；上海耀之资产：张艺凌；睿郡资产：谭一苇；上海钧犀投资：孙树智；禾永投资：马健；国君资管：景健；万向信托：胡翀霄；深圳市兰权资本：黄宇航；上海天猊投资：曹国军；深圳市兴亿投资：张永波；深圳市明曜投资：薛楠；度势投资：顾宝成；磐厚动量：张云；中信期货：康特榛；远策投资：刘英杰；秋阳投资：郑捷；北京森林湖资本管理：孙海连；浙江国恬私募基金：卫申鹏；上海古木投资管理：张洪桢；工银国际控股：吴亚雯；兴业证券：韩欣；西部证券：王源；华安证券：邓军；光大证券：朱洁宇；国泰君安证券：赵博；申万宏源证券：李璇；东吴证券：郗越
时间	2023年8月28日上午9:30-10:30
地点	上海市松江区中心路1158号21B幢16楼
上市公司接待人员	副总经理、董事会秘书 徐耘；IR 庄慧慧

投资者关系
活动主要内
容介绍

一、介绍公司近期经营情况

二、主要问题及回答

1、公司箱包代工端的主要客户有哪些，客户今年的订单情况如何，明年如何展望？

答：公司在纺织业细分赛道箱包等领域深耕多年，已成为箱包代工行业的龙头，主要客户包括 Nike、迪卡侬、VF 集团、Puma 等在内的运动休闲客户以及戴尔、惠普、华硕在内的 IT 类客户两大类。运动休闲客户因前期对市场过于乐观而处于去库存周期中，IT 客户所处行业面临全球 PC 出货量连续 6 个季度下滑的情况，两类客户 2023 年的订单增速均有明显承压。根据运动休闲类上市公司客户对外业绩交流情况来看，预计在 2023 年底、2024 年初走出去库周期，同时全球 PC 出货量的同比降幅环比也呈现收窄趋势，预计 2024 年客户订单情况会优于今年。

2、公司上半年品牌经营端毛利率情况如何，后续如何展望？

答：公司 2023 年上半年品牌经营端毛利率同比提升 4.15%，主要原因在于：1) 品牌经营端新品推出及老品功能迭代过程中有序、合理提高产品定价，带动平均售价提升；2) 注重品牌力、产品力的构建，严控打折促销，形成良性健康的价格机制。下半年随着公司新品逐渐上市销售，各渠道产品矩阵差异化布局体系逐步构建，预计品牌经营端毛利率会继续呈现稳步上升的趋势。

3、公司如何应对汇率波动风险？

答：随着海外金融市场环境的不断变化，外汇汇率波动日趋频繁，外汇市场不确定性越发凸显。公司全球化业务布局逐步深入，境外销售业务规模较大，为有效规避外汇市场风险，防范汇率大幅波动对公司成本控制和经营业绩造成的不利影响，2023 年度公司及子公司在保证日常营运资金需求的情况下，与银行等金融机构开展金额不超过等值 20,000 万美元的远期结售汇、外汇期权业务，该业务均是以锁定成本、规避和防范汇率风险为目的，不会对公司主营业务产生影响。

	<p>4、公司 90 分和小米的品牌定位有何不同？</p> <p>答：“90 分”为公司主要自有品牌，主力价格带为 400 元~1000 元，通过天猫、京东、抖音等渠道为时尚青年提供高颜值、高品质、有调性的拉杆箱、包袋、生活配件等泛出行产品。公司与小米集团以成本价采购/毛利分成模式合作“小米”产品，其主力价格带为 200 元~400 元，通过小米等渠道（包括小米天猫店、小米京东店、小米网、小米之家等）为年轻白领、学生等人群提供强功能性、强科技属性的拉杆箱、包袋等产品。二者在目标人群、主力价格带、销售渠道上有明显差异。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 8 月 28 日</p>