

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：2023-015

|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别 | <div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他 （请文字说明其他活动内容）</div> |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <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>3、问：看到公司半年报披露，上半年外汇套保损失有 1600 多万，这块损失是如何产生的，公司如何应对汇率波动风险？</p> <p>答：2023 年上半年的套保损失主要为公司以套期保值为目的的远期外汇交易损失。2023 年上半年，人民币汇率在美元指数高位震荡的情况下，被动贬值压力较大。公司为有效规避外汇市场风险，防范汇率大幅波动对成本控制和经营业绩造成不利影响而开展的远期结售汇和外汇期权业务产生了一定的投资亏损。同时，因人民币贬值公司产生一定的外汇收益，汇率变动整体对公司净利润影响不大。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，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> <p>4、问：公司目前的产能主要分布在哪些国家，未来主要在哪些国家和地区有新建产能的计划？</p> <p>答：目前，公司生产基地全球化布局于滁州、印尼、印度，产能拓展节奏结合客户订单规划等因素有序推进，基本做到以销定产。截至 2023 年 6 月底，公司印尼、印度的境外产能占比为 65.42%，滁州产能占比为 34.58%。未来，公司规划按</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>需进一步将新建产能投放在印尼、印度等具有劳动力人口优势、劳动力成本优势、进出口贸易关税优势的国家和地区。</p> <p>5、问：想问一下贵公司现阶段来看，主要发展战略及重心是什么？</p> <p>答：公司围绕“成为受尊敬的世界级创新型消费品公司”的愿景，代工制造端聚焦优质客户战略，推进关键新客户的拓展和落地，有序拓展产能建设，在原有箱包品类基础上，积极探索服装及面辅料生产制造领域，提高信息化、数字化、智能化水平，打造先进制造型国际化工厂。品牌经营端密切关注市场趋势，深化渠道产品布局，提高产品竞争力，提高业务盈利水平。</p> <p>6、问：收购嘉乐的时候，嘉乐利润1个多亿。疫情结束之后，嘉乐的利润恢复情况离收购的时候，相距仍然比较大。请问董事长是什么原因导致这个差距？</p> <p>答：截至目前，公司直接持有上海嘉乐 35.944%的股权。近两年，上海嘉乐受终端市场需求、原材料价格、新客户引入前期投入较高、供应链端效率爬坡等影响，净利润有一定承压。未来随着订单增长、供应链效率提升、原材料价格趋于稳定，上海嘉乐业绩有望逐步恢复。</p> <p>7、问：公司代工制造主要客户有哪些，上半年有新拓哪些客户吗？</p> <p>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。2023 年上半年，公司新拓优衣库、JR286 等客户，未来公司将聚焦优质客户战略，进一步巩固行业竞争优势。</p> <p>8、问：贵司目前在国内市场的份额占比为多少？主要竞争对手有哪些？</p> <p>答：公司为国内最大的箱包代工企业，为 A 股首家箱包上市</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>企业，竞争对手多为海外公司。</p> <p>9、问：近期在手订单情况，跟去年同期相比怎么样</p> <p>答：您好，请关注公司公告，谢谢！</p> <p>10、问：公司代工制造业务应是订单组织生产，为什么会有大量的库存要消化？会不会有潜亏？</p> <p>答：公司代工制造端根据客户订单组织生产，存货主要包括原材料备货、尚未出库的库存商品及发出商品等。公司具备完善的生产管理体系和生产计划安排机制，同时制定了严格的存货管理制度，包括《采购管理制度》、《仓储管理制度》、《生产过程控制程序》、《存货管理办法》等，保障公司生产经营及库存管理有序开展。</p> <p>11、问：对于箱包业务增速放缓，贵公司有什么举措</p> <p>答：公司将依托全球化布局优势和先进生产制造能力，继续围绕优质客户战略，不断巩固深化新老客户关系，老客户市场份额持续提升，新客户拓展工作加速推进。同时，有序拓展产能建设，积极探索服装及面辅料生产制造领域，提高信息化、数字化、智能化水平，不断为公司收入带来新的增量。</p> <p>12、问：请问贵公司目前跟哪些企业达成长期战略合作</p> <p>答：公司作为箱包行业龙头企业，与包括 Nike、迪卡侬、VF 集团、戴尔、小米等在内的多个客户达成长期战略合作，并与科思创（原德国拜耳）、杜邦、日本东丽、YKK、Segway 等知名供应商建立了长期稳定的合作关系。</p> <p>13、问：公司未来三年战略规划是什么？</p> <p>答：投资者您好，公司将以“成为受尊敬的世界级创新型消费品公司”为愿景，在这个愿景的牵引下，保持战略定力，坚持长期主义，持续地在这个赛道里深耕、投入、付出，推动公司实现高质量发展。</p> <p>14、问：请问如何应对上游原材料价格波动风险</p> <p>答：公司将增强市场价格趋势判断的敏捷度，灵活调整原材</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|           |                                                                                               |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
|           | 料采购节奏,依托供应链优势和谈判地位优化现有定价策略,提高与客户的议价频率,实现客户在原材料价格上涨过程中共同承担,同时自身加强成本管理,提升管理效率,降低原材料价格波动对业绩端的影响。 |
| 附件清单 (如有) |                                                                                               |
| 日期        | 2023 年 09 月 12 日                                                                              |