

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：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员	Hongkong Insights Investment: Jeff Ma; 上海睿亿投资发展中心(有限合伙): 孙世钰; 宝盈基金管理有限公司: 李巍宇; 农银汇理: 周宇; 华创证券(资管): 丁天; 光大证券股份有限公司: 肖意生; 永赢基金: 陆凯琳; 国泰基金: 谢佳怡; 中金资管: 张敏琦; 太平洋证券: 史海昇; 中天国富证券有限公司: 韩沛廷; 明河投资: 姚咏絮; 上海睿亿投资发展中心(有限合伙): 邓跃辉; 中国民生银行: 杨桐; 西部利得基金管理有限公司: 温震宇; 合远基金: 庄琰; 安邦资产: 钱怡; 中银国际证券股份有限公司: 何瑾; 宏利资产管理香港有限公司: 李文琳; 中融信托: 赵晓媛; 长城财富保险资产管理股份有限公司: 胡纪元; 东方证券股份有限公司: 王树娟; 交银施罗德基金管理有限公司: 陈均峰; 长江证券: 柯睿; 大家资产: 胡筱; 摩根士丹利: 苏香
时间	2024年2月6日上午10:00-11:00
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	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2023年业绩预告情况 二、主要问题及回答 1、公司2023年业绩同比大幅增长的主要原因是什么? 答:一方面代工制造端海外布局优势放大,持续巩固与优质客户的合作,不断优化客户结构及订单结构,毛利率水平及供应链端生产效率得到有效提升;另一方面,品牌经营端大幅扭亏为盈,抓住国内出行消费市场回暖的发展机会,基于用户消费趋势洞察、新品上新、渠道精细化运营,

强化品牌定位，注重运营成效，共同助力公司经营业绩和盈利能力显著提升。

2、公司供应链端产能的布局主要在印尼，是基于怎样的考虑？

答：印尼在劳动力成本、关税成本、终端消费市场潜力中具有巨大优势。在印尼政府推出的“印尼制造 4.0”计划中，纺织行业作为五大战略性行业之一，持续得到更多的资源注入和优先发展。印尼为世界第四大人口国，是东盟最大的经济体。印尼人口平均年龄较低，劳动力资源丰富，对劳动密集型的纺织制造业较为友好。印尼为 GSP（普惠制）和 RCEP 国家，关税优惠明显，在国际进出口贸易中占有较大优势。同时，印尼作为人口基数大、平均消费水平低的终端市场，全球品牌客户在印尼布局销售渠道和供应链的需求迫切。公司目前在印尼地区的产能占比超过 50%，能够充分匹配客户在供应链成本管控及市场开拓方面的需求，具有明显的先发优势，有助于公司市场份额进一步持续提升。

3、公司在代工制造端的竞争优势是什么？

答：公司制造端的需求与供应均来自全球，不受单一国家区域限制，聚焦箱包及服装品类，锚定“大客户”战略，与耐克、阿迪达斯、迪卡侬、VF 集团、彪马、优衣库等全球知名运动休闲品牌保持良好合作，依托印尼、中国、印度的差异化全球产能布局不断提升新老客户订单份额。同时，通过数字化提升及精益管理，加强供应链成本竞争优势，持续巩固并提升行业竞争优势。

4、2023 年公司在品牌端的主要举措是什么，2024 年品牌经营端有何发展方向？

答：2023 年，基于国内出行消费和各地文旅发展的蓬勃态势，公司品牌经营端聚焦出行拉杆箱及背包品类，快速推出新品、对老品进行产品功能迭代，依托品牌力及产品力快速抢占市场份额。同时，在销售运营端，依托淘系、京东、抖音、拼多多等渠道，形成差异化产品矩阵和有针对性的各渠道运营模式，针对不同渠道特点匹配合适的策略打法，抓运营成效，自有品牌扭亏为盈，经营业绩显著提升。2024 年，公司将进一步延

	续上述经验及优势，并将 90 分打造为全球品牌，依托优秀强悍的 2C 海外团队，积极开拓海外线上及线下分销渠道，保证品牌端高质量运营。
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 2 月 6 日