

证券代码：300979

证券简称：华利集团

中山华利实业集团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	<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 checked="" type="checkbox"/> 其他（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	详见附件一
时间	2023年7月4日、2023年7月5日、2023年7月6日、2023年7月7日、2023年7月10日、2023年7月11日、2023年7月12日
地点	线上：腾讯会议、Zoom会议 线下：中山、深圳、上海
上市公司接待人员姓名	董事会秘书方玲玲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>参加公司组织的调研活动（线下）的来访人员按深交所规定签署了《承诺书》。</p> <p>首先，董事会秘书方玲玲就2023年6月8日和2023年6月9日投资者实地调研华利集团越南工厂的情况做介绍。上述调研具体内容详见公司于2023年6月13日在深圳证券交易所网站（www.szse.cn）、巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）等监管部门规定的创业板上市公司信息披露网站披露的《中山华利实业集团股份有限公司投资者关系活动记录表》（编号：2023-012）。</p> <p>然后，投资者就关心的内容与公司进行了交流。</p> <p>投资者与公司的交流情况：</p> <p>Q：现阶段公司的订单情况如何？</p> <p>A：目前部分运动品牌的库存比较高，同时由于国际政治、经济形势复杂，很多品牌基于对未来经济形势的不确定性，预告订单相对保守。从目前的已经下达的订单及预告订单情况看，部分品牌订单同比去年有下滑，部分品牌订单有增长，同时新客户的订单也会弥补一些下滑客户的订单缺口。同时，有的客户也有追加紧急订单的情形。</p> <p>Q：客户追加紧急订单对公司毛利率的影响如何？公司如何处理紧急追加订单，是否会留有部分产能专门做紧急追加订单？</p> <p>A：品牌在下达每个月的例行订单之后，也会根据销售情况、库存情况以及其他工厂的出货情况等因素，追加紧急订单。紧急订单通常要求的交货时间比较短，对制造商的产能弹性和运营效率要求比较高。对于客户的紧急补货订单，公司会用最快的速度响应客</p>

户的需求，部分订单可以做到 2-3 周的时间交货。紧急追加订单价格与例行订单价格不会有特别的差异，但是紧急订单会增加公司的营收规模，有利于提升规模效益。公司不会留部分产能来专门做紧急追加订单，因为所有产能都有弹性，公司可以通过合理调节员工的加班时间、员工人数编制来处理紧急追加订单。只要客户追加的订单在公司的产能弹性限度以内，公司就能够消化该部分订单。

Q：公司在 Nike 份额不断提升的原因？

A：一是 Nike 对供应商的考核非常严，对于供应商的各个层面各个环节都有系统的考核，公司在例行考核中的排名非常靠前，连续多个季度获得金牌。二是公司擅长的产品和 Nike 的需求是相吻合的，休闲鞋和慢跑鞋占 Nike 比重很大，而这些产品是公司重点发展的领域。

Q：在选择与新客户合作时，公司一般比较重视客户的哪些方面？

A：公司目前是行业内比较优质的制造商，行业口碑很好，吸引客户跟公司合作。双方合作会有互相的评估，由于公司工厂规模比较大，承接客户时会考虑订单规模、未来的持续增长、双方团队的理念契合度等多方面因素。

Q：对于公司而言，新客户中未来订单量级比较大的会是哪些？

A：公司是新客户的重要合作伙伴，未来订单规模的大小取决于品牌的市场规模，市场规模不同，订单量会不同。目前还是与品牌合作初期，订单规模不会很大。

Q：新品牌的加入对公司毛利率的影响？未来几年，公司毛利率的趋势如何？

A：新品牌合作初期，订单规模不会很大，同时开发中心和量产工厂对新品牌都有逐渐熟悉、熟练的过程，综合这两方面的因素来看，需要经过一段时间的磨合，毛利率才会有比较好的表现。公司在接新品牌订单、制定报价策略时会综合考虑新品牌的订单体量、产能爬坡安排等因素。原材料价格的波动、人工成本的上涨、产能利用情况、员工的熟练度等因素都会影响毛利率。公司未来将持续推进客户结构的优化和运营效率的提高，希望未来公司毛利率能保持稳定。

Q：未来平均单价方面会有一个什么样的提升？

A：公司 2022 年度平均单价（美元计价）增长 7.35%。公司采用成本加成的销售定价模式，在所有原材料成本、人工、管销费用基础上，加上净利率。成本增加比如原材料的涨价、人工工资上调等，销售价格也会相应上调。公司的平均单价的波动，主要与当期

客户结构、产品结构有关。公司服务的几个品牌，销售单价差距比较大，不同品牌占比的波动，会直接影响公司的平均单价的波动。同时，公司在某个品牌份额的提升，通常伴随产品线的拓展，也会导致平均单价的波动。

Q：公司目前在越南有约 2 亿双的产能，后续还会稳步推进吗？公司产能扩张节奏？产能爬坡期？

A：考虑到客户订单的需求，未来几年公司仍会保持积极的产能扩张。除了工厂的产能可以通过员工人数和加班时间的控制保持一定的弹性外，未来 3-5 年，公司将在印尼及越南新建数个工厂。今年将有新工厂陆续投产，具体投产节奏将取决于今年订单情况和工厂建设进度。新工厂投产后差不多需要一年半到两年的时间实现产能爬坡。

Q：公司在印尼工厂的情况如何？

A：印尼两期工厂预计产能合计 5000-6000 万双/年，印尼一期工厂今年将会开始投产。两期工厂的规模比较大，都会分期建设，逐步投产。具体的投产安排，跟订单情况、建设进度以及当地政府部门的审批进度有关。

Q：公司目前的产能利用率水平？

A：工厂产能有一定的弹性，可以通过合理调节员工的加班时间、员工人数编制管控及员工招聘节奏管控等来调节产能。公司会根据订单情况合理安排产能的配置、控制成本费用。通常 Q1 是工厂的相对淡季，今年 Q1 也叠加了去库存的影响，所以 2023 年 Q1 产能利用率相对较低，也影响了毛利率。

Q：公司怎么参与品牌的研发和设计的过程，公司具体参与多少？

A：运动鞋产业是全球产业链专业化分工、合作的产业，品牌商和制造商的合作非常紧密，从产品开发、新技术新材料的开发、量产等进行全方位的合作。不同品牌运营的策略有差异，对于开发和技术的投入不同。有些品牌更偏重于设计和营销，在技术方面则会更依赖于制造商。运动鞋作为功能性要求比较高的产品，新材料和新工艺都可以提升产品性能。品牌、制造商、材料商会通力合作。比如如果品牌开发可以用到运动鞋的新型材料或配方，这些材料或配方应用到实际的运动鞋制造中，还需要根据量产的实际情况再进行优化改良，这些需要制造商的贡献。同时，对于有些材料，品牌和制造商共同开发，或者是制造商根据品牌商对产品的性能要求，单独开发。运动鞋的制造，除了产品开发阶段，在量产时也会涉及很多工艺的革新和改良，工艺上基本靠制造商投入，比如设备的开发、新工艺的运用、工艺流程的优化等来提高劳动效率、提高生产良率等。

Q：汇率波动对公司的影响？

A：公司主要的贸易子公司在香港，销售收款和采购付款主要发生在香港贸易子公司，销售收款是用美元结算，主要原材料采购、机器设备采购等是用美元结算，香港贸易子公司的报表是美元报表；中山华利和中山的贸易公司以及中山其他子公司的报表是人民币报表，境内管理总部和开发中心的运营开支部分用人民币支付，会有外币资产和负债，比如美元的应收款项和应付款项。同时公司在越南、印尼、缅甸、多米尼加等地的子公司，报表本位币是当地货币，这些子公司会有外币资产和负债。人民币兑美元的汇率波动以及子公司所在地当地币种兑美元的汇率变动，外币资产负债在报表列报时会形成汇兑损益，计入财务费用。2022 年度汇兑损益是收益 8,200 万元，2023 年一季度汇兑损益约损失 3,500 万元，占当期净利润的比重较小。

Q：公司选址北越的出发点是什么？

A：公司考量工厂选址时不仅会考虑劳动力成本的问题，也会关注劳动力数量能否满足要求和劳动力素质。（1）劳动力数量方面，越南人口接近 1 亿人，主要分布在以红河三角洲为主的北部以及以湄公河三角洲为主的南部两大区域，公司工厂所在的北越劳动力资源比较丰富。（2）劳动力素质方面，越南北部的文化背景与中国相似，经过多年训练后劳动力素质与中国的差距逐渐缩小。（3）在员工稳定性方面，越南南部工业化进程更早一些，工业配套设施要更完善，但是同时随着工业的快速发展，商业、旅游、餐饮等其他产业也会快速发展，造成对劳动力的竞争、劳动力流动性强。

Q：公司未来的分红比例如何？

A：《公司章程》规定了利润分配政策：除公司经营环境或经营条件发生重大变化外，公司每年现金分红比例不少于当年实现的可供分配利润的 20%，且连续三年内以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的 60%。公司重视股东投资回报，2021 年中期及 2021 年年度现金分红合计占全年净利润比例约 89%；2022 年年度现金分红占净利润比例达 43%。公司董事会拟定利润分配政策，会兼顾股东利益和公司发展的需要。

Q：公司有考虑和国内一线品牌合作吗？

A：国内品牌的运动鞋体量和增速也很不错，但公司目前产能有限，且目前服务的客户，对公司未来几年的产能都有需求。

附件一：

线上：华宝基金-汤慧、刘娇、丁靖斐，东方证券-施红梅、朱炎、杨妍、张苏琰，海富通基金-赵冰沙、白晓兰、宫衍海、刘海啸、陈纯，华夏久盈-胡朝凤，开源证券-吕明、张霜凝、吴晨汐，阳光资产-张学鹏、陈拓、胡祚杰、杨恒宜、王晓君，中海基金-何文逸、陈永晟，Federated Hermes - XU Jia, Jefferies - Zhang Wenzhu, Lazard Asset Management - Fisher Xi, 中信证券-张政，里昂证券-Dexter Khoo, Wellington-史依蕾、陈明仪

线下：平安资管-范自彬，天风证券-尉鹏洁，太平洋证券-龚书慧，广发证券-董建芳，山西证券-孙萌，长城证券-黄淑妍，天风证券-黄凯、张樨樨，创金合信基金-陆迪，中融基金-范鹏程，恒生前海基金-祁滕、鲁娜，中金公司-曾令仪、陈婕，东北证券-刘家薇，平安基金-李景瀚，海通国际-寇媛媛，海创基金-刘鹏，深圳恒邦兆丰-张志勇，方正证券-陈佳妮，淡水泉投资-罗志薇，富国基金-周文波、曹晋，国金证券-杨欣，长城财富保险资管-梁宇，玄元投资-贺佳瑶，奇盛基金-谌红梅，安信证券-陆偲聪，德邦证券-谢丽媛、李施璇，兴业证券-韩欣，长城基金-梁福睿，樊杨帆，国信证券-丁诗洁、关竣尹，首创证券-陈梦、郭琦，普信香港有限公司-冯大为，中银基金-池文丽，华宝基金-吴心怡，朱雀投资-李晴，中信证券-王怡璐，鹤禧投资-王帆，3W Fund-丁丹丹，盛宇投资-吴雨佳，天时开元-王建伟，Polymer Capital-王明昊，永赢基金-黄韵，太平洋资产-罗荣，汇丰晋信基金-杨明芬，资本集团- Cheryl Zhang, 柏瑞投资-Simon Gao, 开域资本-杨宋清，鲍尔赛嘉-谭晓萍，Wellington-杨宇熙，华宝基金-刘娇，博道基金-孙文龙，兴银理财-王毅成，德盛安联- Shirley Ng, 千合资本-魏维楠，高毅资产-方振，惠理基金-操礼艳，敦和资管-丁宁，源乘投资-张昕奕，富达基金- Sunny Yang, 永赢基金-安慧丽，丹羿投资-钟雨林，中信证券-刘宇昕、赵梦远，广发基金-吴晓钢，慎知资产-金戈，招商基金-曾子潇，中信证券-冯重光、张政