

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：2023-013

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（腾讯会议）
参与单位名称及人员姓名	详见附件一
时间	2023年6月14日、2023年6月15日、2023年6月16日
地点	线下：中山、深圳 线上：腾讯会议
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>来访人员（线下）按深交所规定的要求签署了《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在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，来访者就关心的内容与公司进行了交流。</p> <p><b>投资者与公司的交流情况：</b></p> <p><b>Q：越南北部停电对公司是否有影响？</b></p> <p><b>A：</b>公司的工厂主要在越南清化省，清化省目前电力供应基本正常，并且公司工厂也不在集中的工业区。</p> <p><b>Q：越南北部用工情况如何？是否会有用工压力？</b></p> <p><b>A：</b>公司的工厂主要在越南清化省，清化省劳动力充沛，当地大型企业不多，并且公司致力于成为当地最佳雇主，在薪酬策略、工作环境等多方面不断改善，所以公司员工比较稳定。</p> <p><b>Q：越南当地的薪资水平如何？越南员工基本工资上调是否会影响到毛利率？</b></p> <p><b>A：</b>越南北部月薪水平约 300-380 美元左右，公司基本每年都会有例行调薪，这也是</p>

保持员工稳定和可持续发展的薪酬策略。公司采用成本加成的销售定价模式，成本增加比如原材料的涨价、人工工资上调等最终会反映到公司的销售价格上。

**Q：2022 年客户库存较高影响了公司订单，公司是否有裁员？**

A：公司没有主动裁员，同时公司会根据订单情况控制人员编制。2022 年品牌出现库存问题并非由于品牌销售出现问题，而是由于疫情后全球供应链紊乱导致的，库存的产生与越南运动鞋产能变化和海运周期的变动有关。2021 年下半年南越运动鞋制造商因为疫情受到较大的限制，以及受到海运塞港、货柜紧张的影响，部分品牌的产品供应比较紧张，部分品牌为此调整了供应链策略，加大了采购量。2022 年上半年南越产能迅速恢复，同时海运问题得到缓解，导致部分品牌库存增长较快。不同品牌本次去库存的节奏有差异，跟过去品牌去库存相比，现阶段品牌的 DTC 占比更高，对库存的数据掌控更准确，再加上现在消费潮流变化较快，所以对于品牌来说必须要尽快完成去库存。随着去库存的逐步结束，预计客户的订单将逐步恢复，公司需要足够的熟练员工。

**Q：现阶段公司的订单情况如何？**

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。

**Q：公司未来的产能规划如何？新工厂的产能爬坡期？**

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：品牌追加紧急订单对公司毛利率的影响如何？公司是否会留部分产能来专门做紧急追加订单？**

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：去年公司平均单价提升的比较多，今年还会持续吗？**

**A：**公司 2022 年度美元口径平均单价增长约 7.35%。公司的平均单价的波动，跟当期客户结构、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：公司目前的产能利用率情况如何？**

**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：公司在 Nike 的份额如何？公司给 Nike 做哪些主力鞋款？**

**A：**公司没有在 Nike 运动鞋供应链的准确数据，最近几年华利集团来自 Nike 品牌的营收有快速成长，华利已经成为 Nike 重要的合作伙伴。公司为 Nike 制造的鞋款包括慢跑鞋、时尚休闲鞋、篮球鞋、凉拖鞋等。

**Q：公司的竞争优势是什么？**

**A：**公司实行优质客户多样化策略和产品专注慢跑和休闲运动的策略，目前在行业内积累了良好的口碑。客户定期对制造商进行考核，包括品质、交期、开发能力、成本控制、劳工及社会责任等方面，公司的各个工厂在这些例行考核中排名非常靠前，特别是公司的交付准时率，评分非常高，成为客户非常信赖的合作伙伴。

**Q：公司与国内品牌合作进度如何？**

**A：**公司目前尚未与国产品牌合作。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。

**Q：华利参与品牌研发设计的程度如何？**

**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：同一品牌的同一款鞋会分散给不同的制造商下单吗？**

**A：** 需要看品牌的订单规模和供应链策略。有些品牌一个产品型体的量比较大，会分给不同的制造商负责生产，而有的型体订单量不大，可能就只会让一家制造商负责生产。

**Q：原材料供应商的管理策略如何？**

**A：** 不同的品牌对原材料供应商的管理策略都不同，就 Nike 而言，所有的原材料供应商都需要通过其认证，而有些品牌对于通用的物料，如 EVA、橡胶等不做指定，只要生产出的产品符合标准就行。

附件一：

线上：国盛证券-杨莹、侯子夜、洪梓莹，平安资管-范自彬、王晶、刘博，台湾复华投信-陈俊谚，汇丰晋信基金-徐犇、费馨涵、杨明芬，浙商证券-詹陆雨、邹国强，富达基金-周文群、高天宇，腾跃基金-王安琪，申万宏源-李璇，WCM Investment Management-Dave、Mike，中信证券-冯重光、郑一鸣、张政、孙靓靓

线下：国信证券-丁诗洁、刘佳琪，工银瑞信基金-张玮升、李磊、秦聪、吕焱、袁文韬，Dymon Asia-林佳宁，悟空投资-杨蕊菁，中信建投自营-黎子键，中泰证券-吴思涵，蓝墨投资-朱继良，东方证券-朱炎，长江证券-魏杏梓，广发基金-龚路成，鹏华基金-刘偲圣，天弘基金-胡晓彤，红土创新基金-张洋，百年保险资管-王文心，石峰资产-徐玉露，鑫元基金-袁震，富荣基金-张芷潇，和谐汇一-赵雪、钟卫玮，高盛证券-周洋，颐和久富-陈帅，世纪证券-郑彬彬、罗鹏、陈建生、徐伊琳，深圳裕晋投资-邱馨慧，国君资管-吴佳玮