

证券代码：300591

证券简称：万里马

广东万里马实业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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姓名	参与公司本次 2021 年度网上业绩说明会的投资者。
时间	2022 年 05 月 12 日（星期四） 15:00-17:00
地点	同花顺路演平台 (https://board.10jqka.com.cn/rs/pc/detail?roadshowId=1000535)
上市公司接待人员姓名	董事长林大洲，财务总监许晓敏，独立董事刘国臻，董事会秘书苏继祥，保荐代表人方军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：军工订单目前有多少 答：尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司军警类订单主要通过招投标方式取得，公司有能力承接的订单都会参与投标积极争取，因军警类招投标项目涉及保密问题，具体情况请以军方公开信息为准。谢谢！</p> <p>问：为什么防弹衣价格几百-1 万都有 答：尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。定价主要参考公开招标信息、防弹级别与市场价格进行综合确定。谢谢。</p> <p>问：军工厂线开始建设了吗 答：尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。目前，公司已初步投入建设防弹衣以及防弹头盔的研发试验中心以及生产线，已具备小试能力。谢谢。</p>

问：你好，看到贵公司至今还有不少直营门店，请问贵公司直营业务有哪些优势？

答：您好，在直营业务方面，公司合作的商场包括湖南友阿、王府井、茂业等知名百货系，这些商场自身定位较高且具有优秀的服务意识和完善的配套质量，对展示公司品牌形象、提升品牌价值、促进业绩提升起着积极作用。另外，直营渠道网点不仅作为销售终端，还可以根据需要迅速调整成团购业务的开拓和售后服务单元，为团购业务全面开展做储备，使直营渠道与团购渠道优势互补、相互促进。谢谢！

问：未弥补亏损金额超过实收资本总额 1/3，请问一下，这个多会儿能补齐？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。未弥补亏损金额根据公司后续盈利情况会逐步弥补，具体业绩情况请以公司公告为主。感谢您的关注。

问：公司 2021 年的利润是如何分配的？

[董事长林大洲回答]尊敬的投资者您好，公司为保障公司未来发展的现金需要及持续、稳定、健康发展，更好地维护全体股东的长远利益，公司董事会拟定 2021 年度利润分配预案为：不派发现金红利，不送红股，不以资本公积金转增股本。

问：银行 7 亿授信详细是哪一类？授信时间是？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司拟向银行申请总计不超过人民币七亿元的综合授信额度，用于（包括但不限于）银行贷款、保函、信用证、承兑汇票、票据贴现、保理等方式融资。此次授权有效期限为：自股东大会审议通过之日起 12 个月之内有效。

问：你好，目前防弹衣和防弹头盔产线进展如何

答：尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司正在有序推进。谢谢。

问：银行授信是抵押贷款，还是订单贷款，还是纯信用贷款

答：尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。银行贷款根据不同银行合作模式不同，可以是抵押贷款，保证贷款和信用贷款等，谢谢！

问：请问贵公司 2022 年打算如何实现核心竞争力的提升？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司将以 2021 年度经营计划为基础，通过加强研发创新、加大市场开拓力度、优化内部管理和增强质量控制体系建设等一系列工作的推进，进一步加强和提高公司各项竞争力，支撑公司稳步发展。谢谢！

问：请问公司 2022 年的发展战略如何？

答：尊敬的投资者，2022 年公司坚持以“多品牌、多渠道、多品类”战略为核心，通过坚持品牌定位，坚持打造高质量、高附加值、高性价比产品，进一步优化完善营销网络，纵深执行团购业务的战略布局，结合国家强兵、精兵路线和军民融合发展战略，推进团购业务与军民融合深度发展。谢谢。

问：各大军民融合企业都在关注产学研合作，能否介绍一下公司产学研情况吗？

答：尊敬的投资者您好，在产学研合作上，公司积极地与高校、科研机构等开展合作，充分利用外部资源进行创新。利用产业优势资源，与科研机构、高等院校合作设立产学研相结合的研究中心，充分发挥各自自身优势。进一步推进“产学研”合作，加快科技成果产业化转化，不断提高公司的科技创新能力，实现产业升级。感谢您对我司的关注！

问：你好，方便介绍一下公司今年会重点专注哪些业务板块吗？

答：您好，2022 年，公司将继续深化军工单兵防护板块，挖掘新的业务增长点；持续投入研发，增强公司竞争能力；不断探索新兴营销渠道，与团购业务双向发力。谢谢！

问：能否了解一下公司是否有收购兼并方面的规划呢？

答：您好，材料的进步始终是特种防护装备研制领域的根本，公司将抓住军民融合的有力时机，围绕做大做强主营业务的战略目标，寻求同行业、上下游或新材料企业做适当的收购兼并，不断扩大企业规模和实力，实现协同发展。谢谢！

问：按军工订单最多净利 5%，募投项目测算利润率不太对

答：您好，公司本次募投项目效益测算均有相应依据，本募投项目毛利率接近公司团购毛利率，因此效益测算依据及过程谨慎、合理。实际利润率请关注公司对外公告定期报告。谢谢！

问：请问公司是否履行企业社会责任？

答：尊敬的投资者您好，公司一直积极履行企业社会责任，建立健全公司内部管理和控制制度，组织协调各职能部门工作，持续深入开展公司治理活动，促进了公司规范运作，公司在不断为股东创造价值的同时，也积极承担对职工、客户、社会等其他利益相关者的责任。

问：请问公司在采购时供应商是怎样选取的？

答：投资者您好，在供应商选择方面，公司主要综合考察供应商的生产能力、研发实力、产品质量、交易价格、交货期限以及合法合规等方面，对符合条件的供应商列入合格供应商名单。供应商严格按照公司样品提供材料，公司质检人员和仓管人员严格按照样品标准进行入库前的质检和验收。

问：万里马包包质量不错，感觉和 LV 等世界大牌质量差不多，为什么价格差这么多？万里马 10 年后可能成为中国奢侈品品牌吗？

答：尊敬的投资者您好，LV 等世界大品牌通常经过较长历史阶段的沉淀，主要定位于占人口基数比例较少的高收入人群，上述品牌的塑造经历了漫长的经营、运作时期，因此品牌附加值较高。公司自成立之初便极为重视产品质量，并顺利通过了 ISO9001：2008 质量管理体系、ISO14001：2004 环境管理体系认证和 GB/T19001-2016/ISO9001：2015 质量管理体系认证等，以此标准进行生产管理，在生产质控上进行严格把关、科学管理，从而有效保证了高品质的产品质量。公司设立了品质检验部门，按照产品技术标准和客户要求，建立了完善的质量管理体系及产品检验体系，制定了严苛的检测标准，并严格执行与监督评估。公司以“多品牌、多渠道、多品类”战略为核心，通过坚持品牌定位，坚持打造高质量、高附加值、高性价比产品，努力将公司建设成行业内具有领导地位的企业。谢谢。

问：你好，了解到公司取得了欧珀莱抖音独家网络销售权，请问 2021 年护肤美妆板块营收与成本情况是怎样的？

答：尊敬的投资者您好，2021 年 7 月，公司取得欧珀莱抖音独家网络销售权，在护肤美妆板块，公司营收 1,873 万元，占营收比例 5.52%；业务成本为 1,732 万元，占营业成本比例 5.98%。由于 2021 年公司正式开始运营护肤美妆板块，前期投入较高，导致业务成本偏高，未来随着抖音销售的逐步展开，公司护肤美妆有望实现突破。谢谢！

问：请问贵司的工人招募方式

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司以面向社会招募为主。谢谢。

问：你好，请问贵公司毛利率相比去年是什么情况？

答：尊敬的投资者您好，2021年，公司产品整体毛利率为15.51%，较2020年毛利率上升3.30%。从业务上看，公司皮革、毛皮、羽毛及其制品和制鞋业毛利为11%，毛利率同比上升2.89%；电子商务行业毛利率为37.57%，同比上升1.97%。谢谢！

问：领导您好，关注到近几年公司团购业务收入都有不错的表现，未来公司是否会在这方面投入更多？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。团购产品特别是军警定制的产品对制造原材料和生产工艺要求较高，产品定向研发能力、稳定可靠的产品质量、成熟的供应链体系、各类资质及合格供应商资格是团购渠道业务最重要的护城河，在皮具行业趋于同质化激烈竞争中可以保持独有的竞争优势。未来几年，公司将在巩固现有团购渠道优势的基础上，继续保持军警系统、国家权力机关及分支机构和国有企业三大类客户齐头并进，重点瞄准军警类客户，在国家军民融合的战略部署下，推进军民融合深度发展，利用公司在研发、质量、技术上的优势，在特种作战防护类产品上发力，重点研发单兵防护装备，在现有团购渠道及产品品类基础上向特种防护类、作战类扩展，打造特种防护作战与美观相结合的“完美防护”系列产品。与此同时，将军警被装类系统产品的成功经验复制应用到其他两大类团购客户上，带动团购业务全面发展，提升团购业务战略纵深。谢谢。

问：你好，请问单兵防护装备的行业前景怎么样？

答：您好，“十八大”以来，军民融合深度发展上升为国家战略，后期军民融合将成为部队提高保障力和战斗力的重要选择。结合公司业务发展来看，公司形成了团购渠道、直营渠道、电子商务渠道、批发代理商渠道和ODM五大类渠道。其中团购业务发展较好，客户涵盖了军队、武警单位及大型企业。中国的强军梦离不开单兵作战能力的提升，而精良的单兵作战装备将是不可或缺的部分。未来兼备防护、舒适与美观的单兵防护产品将是公司团购渠道的一个重要发力点。谢谢！

问：你好，请问公司未来如何提升国货品牌认可度？

答：您好，“万里马”品牌作为中国驰名商标和皮具民族品牌代表之一，在品牌底蕴、渠道建设、产品设计、宣传推广等方面均有着深厚的积累。未来紧扣消费群体个性化消费诉求，聚焦核心品类，提高民族品牌认知度，与用户形成良好互动，同时全面布局多种渠道，快速实现数字化转型，提升运营效率，有望在激烈的竞争中脱颖而出。谢谢！

问：团购业务作为公司主要收入来源，发展情况如何，都有哪些大客户呢？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司团购业务发展较好，客户涵盖了军队、武警单位及大型企业，包括但不限于中国人民解放军总后勤部军需局、中国人民武装警察部队后勤部物资采购站、武警交通指挥部后勤部军需物资处、武警森林指挥部后勤部、广东省公安厅、湖南省公安厅、深圳市公安局、中国南方航空股份有限公司、广州铁路（集团）公司站车服务中心等。谢谢！

问：你好，了解到贵公司过半营收都来自于团购业务，请问贵公司在团购业务上有什么竞争优势？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。在团购业务方面，公司从事军品生产多年，参与了解放军、武警部队和公安部的多项产品研发与生产。目前公司已成为部队、武警、公安、电力系统、中国移动、铁路系统、航空系统等客户的稳定合作供应商。谢谢！

问：上市公司环境信息披露越来越受到投资者的重视，公司是否存在环境治理问题并严格披露？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。报告期内，公司无因环境问题受到行政处罚的情况。公司通过升级改造设备并使用先进环保的设备系统实现达标排放。公司严格按照相关法律法规披露环境保护信息。谢谢。

问：领导你好，发现公司近两年一直在营销上发力，能否了解一下未来贵公司在营销上会怎样突破？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司在聚焦团购产品的同时和时尚消费品双向发力，围绕品质升级打造关键性竞争能力。团购产品客户群体较为稳定，主要分为军警系统、国家权力机关及其分支机构、国有大中型企业等三大类团购客户，业务规模占比较大。时尚品类主要通过直营渠道、电商渠道及代理加盟渠道面向终端零售开拓市场。谢谢！

问：现在电商发展速度这么快，请问公司有电商发展情况如何？

答：您好，在电子商务方面，公司依托淘宝网、天猫、京东、唯品会、抖音等知名电子商务平台开展网络销售。此外，公司于2018年3月通过收购以及增资方式控股超琦科技。同时在2021年7月，公司控股子公司宇岛科技与资生堂丽源化妆品有限公司签署网络销售特约经销协议，获得AUPRES/欧珀莱化妆品抖音独家网络销售权。谢谢！

问：你好，看到公司始终大力投入研发方面，请问公司 2021 年的研发规划是怎么样的？

答：尊敬的投资者您好，公司未来研发计划将采取以下措施：（1）增加人才投入。通过培养、合作研发、引进人才等形式来加强研发队伍的建设，为实现公司未来的高速发展蓄能。（2）增加设备投入。通过购置国内外先进设计研发设备，建立一个设施先进、信息有效传递、功能多样、设计便利、高效运营的智能研发中心平台。（3）设立产学研相结合的研究中心。利用产业优势资源，与科研机构、高等院校合作设立产学研相结合的研究中心，充分发挥各自自身优势。谢谢！

问：万里马作为知名皮具制造商，请问在研发设计上如何保持优势？

答：您好，公司研发设计团队技术力量雄厚，具有丰富的设计经验和敏锐的时尚嗅觉，能高效地根据主题挖掘设计元素和设计概念，再将设计元素与概念及时准确地转化为商品，保证每年新品发布的时间与行业内奢侈品牌的发布时间同步。在研发团队的主导下，公司还借鉴国际奢侈品牌的设计模式，积极与外部设计机构展开合作，保持公司设计研发优势。谢谢！

问：你好，请问公司不久前刚刚定增完成，定增价格是多少？

答：您好，根据公司和主承销商根据投资者申购报价情况，并按照认购邀请书规定的发行价格、发行对象及获配股份数量的确定程序和规则，公司定增发行价格为 5.53 元/股。谢谢！

问：请问公司产品质量如何？

答：尊敬的投资者您好，公司自成立之初便极为重视产品质量，并顺利通过了 ISO9001：2008 质量管理体系、ISO14001：2004 环境管理体系认证和 GB/T19001-2016/ISO9001：2015 质量管理体系认证等，以此标准进行生产管理，在生产质控上进行严格把关、科学管理，从而有效保证了高品质的产品质量。谢谢！

问：请问公司线上线下整合情况怎么样？

答：您好，公司通过收购超琦科技收获丰富的实体零售经验及电商经验，以及专业的大数据分析处理经验，对于线上线下经营及精准营销形成了丰富的运营管理经验，对于打通线上线下两种销售渠道并整合商场、自媒体等新零售渠道具有可借鉴、移植的丰富经验。并且公司将充分利用与借鉴超琦科技在电子商务零售、线上线下运营经验，对客户进行精准分析，挖掘客户消费动机，灵活改变产品

	<p>方向以及经营策略，提高公司产品运转效率以及经营规模。谢谢！</p> <p>问：2022 年业绩会好转吗</p> <p>答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。近两年受疫情影响，军警单位及政府机关采购需求有所下滑，随着疫情逐步稳定和中国经济的稳健发展，公司主营业务有望全面企稳好转。未来，公司有望迎来主营业务稳健发展、军工产业强势拉动的良好局面。谢谢。</p> <p>问：请问授信 7 亿用来做什么？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。银行授信主要用于银行贷款、保函、信用证、承兑汇票、票据贴现、保理等方式融资。授信额度不等于公司的实际融资金额，实际融资金额在授信额度内以合作银行与公司实际发生的融资金额为准，具体的融资金额将视公司运营资金的实际需求来合理确定。谢谢。</p> <p>问：请问 2021 年亏损是主要是因为疫情订单减少及回款慢？团购回款需要很久？平均要多长时间？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。2021 年亏损主要是体原因为：1. 销售端，受疫情常态化及军警换装影响，团购渠道招标规模下降，直营渠道客流大幅下滑。2. 生产和费用端，产线产能利用率较低，固定成本费用抵减利润。报告期内，由于收入规模较低，公司产能利用率较低。资产折旧摊销、员工工资等固定成本费用照常支出。3. 减少计提递延所得税资产。本年度公司对递延所得税资产进行了复核，由于公司 2021 年度适用 15%的高新技术企业所得税税率，本年度转回以前年度按照 25%所得税税率已确认的递延所得税资产 1,803.52 万元，转回以前年度按照 25%所得税税率已确认的递延所得税负债 123.47 万元；同时因所得税税率的调整，减少计提当期递延所得税资产。团购业务的回款周期一般平均在 6 个月左右，谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2022 年 5 月 12 日