

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：2023-016

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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姓名	详见附件一
时间	2023年8月17日、2023年8月18日、2023年8月22日
地点	线上：腾讯会议 线下：深圳
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>董事会秘书方玲玲就公司的基本情况进行了介绍：</p> <p>经营简要情况：</p> <p>2023年1-6月，公司销售运动鞋0.91亿双，同比减少20.87%，平均单价101.21元/双，同比提升17.61%（按美元计价，平均单价同比提升9.79%）。实现营业收入人民币92.12亿元，同比减少6.94%，实现归属于上市公司股东的净利润人民币14.56亿元，同比减少6.80%。</p> <p>2023年1-6月毛利率为24.60%，同比减少1.72%，Q2毛利率为25.43%，环比提升2.09%，2023年上半年毛利率有所恢复。2023年1-6月期间费用率为4.19%，同比减少1.13%。2023年1-6月净利率为15.80%，同比提升0.02%，净利率保持稳定主要与毛利率及期间费用率变动有关。</p> <p>投资者与公司的交流情况：</p> <p>Q：如何理解管理费用和营收规模的关联性？随着营收规模扩大，未来管理费用趋势会怎样？</p> <p>A：公司按照业务规模拟定预算安排，对成本、费用进行管控，每个月会检视成本、费用的实际执行情况。在订单下滑的情况下，各项成本、费用都会有所收缩。今年上半年营业收入同比下降，去年上半年营业收入同比较大幅度增长，所以今年上半年与去年上半年相比，绩效薪酬同比下降较大，影响了管理费用率。</p>

Q: 平均单价提升明显的原因?

A: 公司 2023 年上半年度平均单价（美元计价）增长 9.79%。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。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。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: 如何理解分地区的营业收入中，来自美国地区的营收同比减少，来自欧洲地区的营收同比提升?

A: 公司分地区的销售收入划分是按照客户总部所在地区划分的，公司服务的大部分品牌为美国品牌，比如公司前 5 大客户中有 4 个客户是美国客户。

Q: 今年第三季度环比第二季度的订单情况会更好吗?

A: 不同季节的鞋型和鞋款会有差异，不同品牌因为涉及的鞋型不同，会有季节性订单差异，比如户外靴鞋品牌，通常秋冬季的销量会略大、单价会高一些；休闲运动鞋和慢跑鞋的季节性不明显，各个季节的订单比较均衡。通常运动鞋产品生产出货会提前 3-6 个月左右，季节交替月份的订单相对低一点。对应到公司的出货节奏，按目前的客户结构呈现出来的季节性差异，通常二季度、四季度会是四个季度中出货相对旺季，三季度、一季度是相对淡季。

Q: 公司毛利率优于同行的原因?

A: 公司毛利率表现主要得益于公司客户结构和产品结构的调整以及精益生产等措施的推进、工厂运营效率的提高。公司基于销售规模做预算，在成本控制方面，公司管控的比较细致，并且执行力比较强，同时不同工厂之间会互相学习交流。

Q: 目前公司印尼工厂的情况如何?

A: 印尼是制鞋业大国，很多运动鞋制造商在印尼开设了工厂。公司实控人之前在印尼也开过制鞋工厂，公司也有在印尼工作过的工厂管理人员，所以印尼对公司不是陌生的环境。公司在开设新厂时，对应的客户订单排产计划、工厂建设进度、设备采购和调试、管理团队的筹备、基层员工的训练等会统筹安排。从工资水平来看，印尼的工资水平较越南低；从人均效率来看，印尼的工人经过一段时间的培训与训练，劳动效率会逐步提升，印尼工厂在投产初期跟越南的成熟工厂相比会有差距，但是当印尼的工厂逐渐成熟之后，预计不会有特别大的差别。

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。

二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：今年新工厂的投产对毛利率的影响如何？

A：新工厂毛利率与老工厂毛利率会存在差异，但公司会考虑新工厂如何投入才不会对整个公司经营效率造成太大影响。扩产受限于管理团队的培养计划、熟练员工的培训计划、当地政府的效率、固定资产的投资等因素。工厂扩产的固定资产投资规模不大，未来产能增长的主要制约因素在于新增工厂的管理团队的配置。

Q：公司如何处理快反订单？

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：公司今年的分红比例如何？

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：新品牌的加入对公司毛利率的影响如何？

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：公司根据与客户的洽谈情况，规划未来资本开支？

A：公司与品牌方会召开产能规划会议，对中长期的产能需求进行讨论、规划，以便公司提前做好产能准备。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。

附件一：

线上：中金公司-林骥川、曾令仪、陈婕、曹斯言，国泰君安证券-张爱宁、曹冬青，太平洋证券-郭彬、龚书慧，海通国际-寇媛媛，海通证券-梁希、盛开、王天璐，招商证券-王梓旭、唐圣炆，兴业证券-赵宇、韩欣，东北证券-刘家薇，信达证券-汲肖飞、李俏，光大证券-孙未未、朱洁宇，山西证券-王冯、孙萌，天风证券-孙海洋、刘紫君，高盛亚洲-周洋、陈芷茵，广发证券-糜韩杰、左琴琴，方正证券-廖捷，华泰证券-罗艺鑫、詹妮，国金证券-杨欣，中信建投证券-叶乐、魏中泰，摩根士丹利-程世维、丁于娟，申万宏源-王立平、求佳峰、李璇，国信证券-丁诗洁、刘佳琪，中泰证券-邹文婕，首创证券-陈梦、郭琦，中银国际证券-郝帅、丁凡、杨雨钦，浙商证券-詹陆雨、邹国强，东方证券-朱炎、杨妍，国盛证券-杨莹、侯子夜，东吴证券-李婕、赵艺原，开源证券-张霜凝，中信证券-张政，安信证券-陆偲聪，长江证券-魏杏梓，高毅资产-曲萍、罗寅骁、刘丹、方振

线下：正心谷资本-鄢鹏，大成基金-黄博涵，南方基金-邵康、吕思奇，中金公司-曾令仪，国信证券-丁诗洁、关竣尹，浙商证券-詹陆雨，景顺长城基金-孙雪琬，诺安基金-王月，兴业证券-赵宇，融通基金-马春玄、苏林洁，申万宏源-求佳峰，希瓦资产-薛妍莹，信达澳亚基金-马绮雯，君茂资本-刘娜，翼虎投资-胡梦，开源证券-张霜凝，东亚前海证券-张强，中信资管-李有为，海通证券-盛开，国联基金-范鹏程，国盛证券-侯子夜，招商证券自营-郭伟航，长江资管-孙桐语，Wellington-杨宇熙，招商基金-汪彦初，长城基金-柴程森，广州闻天投资-梁悦芹，易同投资-陈晓芬，高益私募-余维念，永安国富-李君源，旌安资管-李牧恒，颐和久富-陈帅，农银汇理基金-许悦，平安基金-李景瀚，圆信永丰基金-许一欣，博时基金-顾恒轩，长江证券-魏杏梓，中银基金-池文丽，民森投资-刘倩，懿德财富-臧海亮，方正证券-廖捷，懿德财富-鲍志铖，中金基金-高大亮，中信证券-冯重光、张政，鹏华基金-刘偲圣，凯丰投资-贺琪