

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：2023-017

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8月24日、2023年8月25日、2023年8月28日、2023年8月29日
地点	线上：腾讯会议、Zoom会议 线下：中山、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><b>投资者与公司的交流情况：</b></p> <p><b>Q：公司 2023 年上半年度平均单价提升明显的原因？</b></p> <p>A：平均单价的变化与客户组合、产品组合的变化有关。公司服务的品牌，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。</p> <p><b>Q：公司管理费用率弹性如何，是否还会有 2023 年上半年这么大弹性？</b></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> <p><b>Q：公司选择客户的策略？明年是否有新客户合作？</b></p> <p>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。公司会积极拓展新客户，如有新客户的合作进展，公司将会及时披露。</p> <p><b>Q：目前库存去化进展如何？公司对 2023 年下半年及 2024 年订单如何展望？</b></p>

A: 目前部分运动品牌还在去库存周期, 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。预计今年下半年, 库存情况会逐步好转, 但具体的订单及出货安排, 要看每个月客户的正式订单的情况。

**Q: 新工厂的投产对毛利率的影响如何? 新工厂的产能爬坡节奏如何? 达到老厂的效率一般需要多长时间?**

A: 新工厂毛利率与老工厂毛利率会存在差异, 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。新工厂各个部门的磨合适应, 工人熟练度的提升, 需要两到三年左右的时间。

**Q: 公司未来的产能规划如何?**

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订单情况和工厂建设进度。

**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借鉴交流, 共同进步。

**Q: 2023 年下半年, 公司毛利率的优化空间如何?**

A: 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, 今年对毛利率影响比较大的因素是订单量的波动造成的产能利用率的变化。今年第二季度随着订单量的环比大幅上升, 毛利率有所回升。下半年的毛利率情况, 要看订单量的情况。

**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: 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 年半年度汇兑损益是收益 6,700 万元, 占当期净利润的比重较小。

**Q: 公司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: 运动鞋行业的竞争格局如何, 为什么这么多年没有新进入者?**

A: 运动鞋制造行业由于行业发展的历史原因, 目前主要以台湾企业为主, 还有部分韩国企业。由于运动鞋的开发周期长, 并且运动鞋的量产管理的难度比较大, 比如工序多、材料复杂; 同时不仅仅是生产, 还包括产品的开发和技术创新, 这些都需要比较长时间的经验技术的积累和沉淀, 行业壁垒还是比较高, 难以有新进入者。

附件一：

线上：广发基金-陈樱子、龚路成、李琛、刘娜、孙琳、田文舟、王鹏、徐明德、姚秋、傅友兴，国信证券-丁诗洁、刘佳琪、刘紫薇、杨畅，华宝基金-汤慧、薄玉、丁靖斐、刘娇，中信证券-冯重光、张政、范心怡，银华基金-韩天鸿、苏静然、张萍、魏卓、郭思捷，长江证券-于旭辉、魏杏梓、郭赛赛，GIC-钱天琛、

Daryl Wong Chee Wai

线下：旌安资管-李牧恒，深圳市中凡咨询有限公司-李嘉峻、樊杨帆、谭欢欢，信达证券-李俏，中信建投自营-王明明，淡马锡-常宇亮，淡联投资-霍桐、王姝仪，崇山投资-覃欣，中金公司-曾令仪，华夏基金-叶力舟，信达澳亚基金-刘维华，方正证券-陈尔轩，瑞银证券-王植，Point72- Claire Yu，安联投资-陈思颖、Shirley Ng，倍嵘资本-骆峥谦，一瓢资本-王士彦，CSOP Asset Management- Yuqing (Bella) Chu，China International Fund Management- Hill Yifang Wang，Coronation Asset Management- Huan Deng，KIARA Advisors- 伍有安，Sharewin Fund (P), China-Johnson (Jizhong) Hu，睿郡资产-沈晓源，崇天资本-李亦鹏，永桐资本-吴笛，GF Fund Management- Chen Chen，Golden Nest Capital Management- Pu Wang，Korea Investment Management- Haidong Xue，LMR Partners- Xingzi Ge，Lazard Asset Management- Fisher Xi，Perseverance Asset Management- Zhen Fang，Principal Asset Management-余颖，Schroder Investment Management- Jack Lee，Yongan Guofu Asset Management- Isaac Lee