

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：2023-021

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上：平安资管-范自彬，宏利基金-吕佳文、周少博，兴业证券-赵树理、韩欣，美银-虞中元 线下：深圳市中凡咨询有限公司-李嘉峻，广发证券-糜韩杰，宝盈基金-李巍宇，太平洋证券-郭彬，湾区产融-雷俊宇，美银-罗辰
时间	2023年9月21日、2023年9月26日
地点	线上：腾讯会议 线下：中山
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：目前公司的订单情况、品牌去库存情况如何？</b></p> <p>A：运动鞋的市场需求比较稳健，今年由于受运动品牌去库存的影响，导致公司上半年收入有下滑。目前部分运动品牌还在去库存周期，也有部分品牌订单有好转。各个品牌的库存压力、去库存的做法有差异，从目前的公司的订单来看，有些品牌的去库存已经接近尾声，有些品牌的订单还未明显恢复，也有部分品牌订单有好转。公司服务的品牌大多数都是上市公司，通常每 3 个月会披露财报，可以查阅各品牌的财报关注库存情况。</p> <p><b>Q：近年来公司平均单价提升明显，未来的持续性如何？</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：公司的产能天花板是什么？</b></p> <p>A：从公司目前已经合作的客户占有的份额、还未合作的品牌来分析，公司的成长空间还比较大。公司目前的客户中，有的客户业绩成长很快，公司将跟随客户一起成长；在</p>

有的客户供应链中占比不高，份额仍有比较大的增长空间。同时公司实行多客户模式，期待未来与其他客户的合作。

**Q：客户追加的紧急订单对公司的影响如何？**

A：客户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。公司不会对客户的紧急追加订单提价，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。紧急订单会对原订单生产计划有影响，所以公司在承接紧急订单之前，要评估物料的齐套时间、产能的弹性。

**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，印尼一期工厂预计今年将会开始投产。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：印尼工厂与越南工厂在人效、税费等方面的差别如何？**

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；从税费来看，新工厂会有一些税收优惠，工厂的税率对集团的整体税率影响不大。

**Q：高性能运动鞋与偏生活化的运动鞋对制造能力要求的差异如何？**

A：通常来说鞋履制造工艺流程越长，制造难度越高，有些生活类运动鞋或者时尚运动鞋款属于超长流程款式，量产难度也比较大。

**Q：公司选择客户的策略及具体的合作流程如何？**

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。

具体的合作流程：首先公司高层与品牌方会有见面，双方高层就未来的发展规划达成共识的情况下，公司会和品牌商谈未来的逐年生产规划以协调产能计划。在合作计划和方案达成一致后到具体的实操层面，客户会拿来鞋的样品或设计图纸，公司做报价、试做、打样、试穿等，同时客户也会对生产工厂进行考察、考核。全部流程完成后开始生产小规模订单。

**Q：今年公司海外工厂员工的调薪情况如何，公司人工成本如何传导？**

A：公司基本每年都会有例行调薪，这也是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。公司在北越布局多年，致力于成为当地最佳雇主，薪酬策略、公司规模、工作氛围、工厂环境等在当地具备一定竞争力。