

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：2024-014

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	William Blair-Evelyn Kong, 前海人寿-吴伟、李克强、刘远程、吴锡雄、吴希凯、丁超凡、姜青豆, 华泰证券-陈雪、张诗宇, 中信保诚基金-胡喆、管嘉琪、衣桢永, 交银施罗德基金-高逸云、韩威俊、楼慧源, 浙商证券-詹陆雨
时间	2024年5月15日、2024年5月16日、2024年5月20日
地点	线下：中山，线上：Zoom、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>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>投资者与公司的交流情况：</p> <p>Q：越南、印尼新工厂的投产对公司毛利率的影响如何？新工厂的产能爬坡节奏如何？公司新工厂的规模如何？</p> <p>A：通常情况下，新工厂会逐步投产，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。新工厂工人熟练度、各部门配合度要在工厂运营几年后才能达到比较好的状态。新工厂在投产期对毛利率有不利影响的同时，老工厂会有不断改善的空间，不考虑其他因素，公司整体毛利率变动比较小。目前，公司新建工厂产能一般按照1,000万双/年来设计，同时会根据土地规模进行调整。</p> <p>Q：目前公司的招工进度如何？</p> <p>A：2023年由于客户去库存，订单有一定下滑，公司对员工招聘有一些控制。去年4季度，根据新工厂（越南工厂、印尼工厂）的投产安排和订单的恢复情况，已经在开始新招员工，2024年，随着新工厂的逐渐投产，集团员工招聘力度会加强。</p> <p>Q：公司净利率做的比较好的核心原因？未来净利率是否还有提升空间？</p> <p>A：2021年以来，公司净利率基本在15%-16%之间。公司净利率基本保持平稳，体现了公司在行业波动、营收变动情况下对成本、费用的管控比较有效。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或提升，期间费用也能管控到位，保证净利率在合理水平。</p>

Q: 未来公司毛利率会保持稳定吗?

A: 公司成立多年, 经历过多轮次的经济周期, 公司有许多很成熟的预案来应对大环境的顺境和逆境, 尽量保障订单稳定。只要公司订单不出现大幅度的波动, 公司毛利率会比较稳定。

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约8,200万元, 2023年度汇兑损益是收益约6,250万元, 2024年Q1汇兑损益是损失约人民币1,740万元, 占当期净利润的比重较小。

Q: 原材料价格波动对公司的影响大吗?

A: 公司销售的定价模式是成本加成的模式, 原材料的涨价最终会反映到公司的销售价格上。原材料主要包括纺织布料、皮料、橡胶、化工原料等, 公司所需的主要原材料由客户指定供应商, 其采购定价主要由客户与供应商谈定, 部分橡胶原材料等由公司根据客户指定的质量标准进行自主采购, 采购的价格则根据市场价格由公司 与供应商谈定。公司对用量较大的通用型原材料如橡胶等建立了常备库存。原材料的价格波动会影响公司的生产成本, 公司可以通过规模扩张、效率提升等尽量减少原材料价格上涨的影响。

Q: 和3年前相比, 公司目前自动化水平如何?

A: 自动化水平提升是一个不断完善的过程。运动鞋款式多、码数多, 工序多, 材料种类多, 并且主要材料都比较柔软。这些特点让运动鞋生产的全自动化有一定难度。我们对工艺、工序做分解, 在适合标准化的工序上不断提升自动化率, 比如在鞋底的生产、鞋面的裁切、缝纫等环节, 通过定制化设备、夹制具的改进等, 提升自动化水平, 从而提升生产效率, 这对毛利率也会有贡献。

Q: 公司如何能够选择到这些比较优质的客户来进行合作?

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。

Q: 2024年, 公司资本开支会加速吗?

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。

Q: 公司未来的分红比例会进一步提升吗?

A: 公司重视股东投资回报, 2021年度进行了两次分红(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%; 2023年年度现金分红占净利润比例达44%。公司利润分配政策, 会兼顾股东利益和公司发展的需要, 未来几年还是资金开支的高峰期, 在满足资本开支、合理日常运营资金外, 公司会尽可能多分红。

Q: 运动鞋行业发展趋势如何? 未来制鞋工厂格局上会有哪些变化?

A: 运动鞋属于生活必需品及易耗品, 并且, 消费者追求舒适、健康、运动的生活方式没有发生变化, 运动鞋市场仍有稳健的扩张空间。由于运动鞋的开发周期长、需要比较长时间的经验的积累和沉淀, 并且量产管理的难度也比较大, 目前的行业格局相对稳定, 难以有很大规模的新进入者。公司实行多客户模式, 客户和产品风格比较多元, 使得公司能够掌握市场动态, 满足客户多元化需求, 同时, 公司拥有业界最为全面的制鞋工艺技术和流程, 开发能力和量产能力有明显优势。最近几年, 公司销售收入保持快速增长, 因此公司市场份额也在不断提升。在2020年疫情和2023年去库存的逆境下, 公司也保持了收入的相对稳定。