

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：2024-022

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	2024年8月29日
地点	线上：电话会议、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>投资者与公司的交流情况：</p> <p>Q：公司对未来2年订单的展望如何？</p> <p>A：公司每年年底才会做次年比较详细的预算。公司客户相对多元，不同客户的营收增速有较大差异。对于营收增速较高的客户，公司来自该客户的订单也是快速成长；有的客户虽然暂时营收增速一般甚至下滑，公司在这些客户的供应链中具备较强的竞争力，订单份额得以保障；此外，公司持续拓展新客户，新增的客户以及新客户合作的深入，都是公司业绩稳健成长的重要保障。因此我们对未来两年的业绩充满信心。</p> <p>Q：2024年上半年，公司毛利率表现很好，未来的持续性如何？</p> <p>A：2024年上半年，毛利率为28.23%，同比增加3.63%。主要系公司加强客户拓展的同时，持续加强运营改善，工厂效率逐步提升。未来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。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。</p> <p>Q：不同品牌毛利率是否存在差异？</p> <p>A：公司目前合作的品牌的定价模式差不多，都是成本加成的定价模式（在所有原材料成本、人工、管销费用基础上，加上净利率），不同品牌的净利率加成会有差异，但差异不大。但是在实际运营中，不同型体不同订单的生产效率存在差异，因此不同品牌最后呈现的净利率会有差异，即使同一品牌下，不同产品订单的毛利率、净利率也会有差异。每个工厂、每个品牌实际的毛利率、净利率跟订单规模、营运效率有很大的关系。</p>

Q：印尼工厂的利润率水平相较于越南的情况如何？

A：公司在印尼的工厂今年上半年刚开始投产，目前工厂的运营管控指标尚未出台。待印尼工厂运营一段时间后，将会对同一型体的鞋款在越南和印尼生产进行比较，看看差距是否过大，探讨改善方案。公司向客户提供的报价往往基于属地化原则（会根据当地的运营情况报价），预计和越南工厂不会有特别大的差异。

Q：公司 2024 年上半年投产的印尼新工厂，目前产能爬坡情况如何？

A：公司在印尼的工厂今年上半年刚开始投产，目前爬坡进度和公司之前预想的差不多，没有发生异常情况。

Q：未来公司计划在越南和印尼新建多个工厂，请问每个工厂的产能规划是以多少万双为标准的？

A：目前，公司新建工厂产能一般按照 1,000 万双/年来设计，同时会根据占地规模进行调整，具体的产量跟当年的鞋型结构也有关系。

Q：越南去年底出台的对外国企业征收额外企业所得税对公司的影响？

A：越南国会通过了《关于按规定征收额外企业所得税以防止全球税基侵蚀（全球最低税）的决议》，越南将自 2024 年 1 月 1 日起，对连续四年中的两年综合营业总额至少为 7.5 亿欧元的跨国企业按照全球最低税率 15% 征收企业所得税，越南政府关于对所得税率较低的外国公司征收附加税的规定，还没有出台具体的细则，公司是否在征收范围之内尚未明确。目前，公司享受税收优惠的越南成品鞋工厂有 4 家，大多数越南子公司已不适用越南企业所得税优惠税率。即使越南工厂所得税率在没有任何优惠的情况下，对公司报表的影响也不会很大，因为越南工厂在集团的业务环节中属于来料加工环节，来料加工环节的利润占集团业务链利润的比例不高。

Q：公司前五大客户营收占比逐步降低，品牌分散化的趋势明显，会不会影响公司的规模效应和效率？

A：2021 年度、2022 年度，公司来自前五大客户的营收占比在 90% 左右，2023 年度，公司来自前五大客户的营收占比在 82% 左右，说明公司的客户更加多元，新增客户的规模在快速成长。随着公司前五大客户之外的每个客户品牌规模成长，不仅优化了公司的客户结构，也会提升规模效应，公司盈利能力逐步提升。

Q：公司未来规模越来越大，会不会有管理上的瓶颈？

A：在管理上，我们是总部+事业部（群）的模式，通常一个独立的客户对应一个事业部（群），事业部（群）下设开发业务中心和生产中心（量产工厂）。事业部（群）负责业务拓展、客户关系维护、产品开发和量产等，每个品牌订单和产量增加只是相应的增加事业部（群）的工厂的数量和规模；新增的品牌，在品牌的订单数量达到一定量级，会单独设立事业部（群）。总部部门主要包括采购部门、财务部门、人资部门等。目前的管理模式，应该可以容纳比较高的产能增加，不论是品牌的增加还是订单的增加。随着印尼工厂的逐步投产，公司也在不断优化管理模式和运营流程。

Q：目前，公司客户矩阵比较完善了，未来公司还会继续拓展新客户吗？

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。公司一直都在积极拓展新客户。

附件一：

华商基金-黄灿，东方基金-郭晓慧，上海明河投资-姚咏絮，鹏扬基金-袁天娇，泉果基金-魏姝馨，金仕达投资-宁帅，源乘私募-刘小瑛，合煦智远基金-张夺，广州玄甲私募-符雅婷，中信证券-邱颖、张燕珍，北信瑞丰基金-张文博，博时基金-邓云程、王诗瑶，汇丰晋信基金-杨明芬，浙商资管-唐靓，Pinpoint Asset Management Limited-孙强、石伟燊、李墨、张凤涛，前海开源基金-蒋明皓，T Rowe Price-方舒，元葵资产-方炜，太平养老-赵莹，建信基金-李树磊、王麟锴，上海合远私募-王晓璇，泓德基金-秦臻，中欧基金-郭永佳、刘占洋，民生通惠-曹诗琦，首创证券-郭琦，长信基金-刘亮，上海胤胜资产-彭浩帆，青榕资产-郭斯皓、郑玉君，华宝基金-丁靖斐，First Fidelity Capital (International) Limited-杨扬阳，广发基金-刘娜，太平资产管理-刘亚纬，华美国际投资集团有限公司-吴佳兴，工银瑞信基金-万力实，长江资管-孙桐语，紫金矿业资产-王梦如，海富通基金-赵冰沙，中信建投证券-黎子键，诺德基金-罗世锋、张映泓，汇添富基金-杨璠，煜德投资-孙佳丽，中国人保-马俊炯，光大证券资产管理-房俊，太平基金-雍晗，德华创投-龚小磊，国投证券-周雅迪，立本私募-孙昊，东证融汇资管-刘一霖，交银理财有限责任公司-高瑜昱，杭银理财有限责任公司-钱子莹，泰康基金-陈怡，华泰资产-吴张爽，大成基金-黄涛，景弘基金-屈科成，光大证券-苏晓珺，Value Partners Limited-李博艺，大家资产管理-钱怡，融通基金-关山，财通证券资管-张若谷，原点资产-程夏颖，博道基金-王晓莹，生命资产-唐航，长安基金-徐小勇，石锋资产-徐玉露，国金基金-代林玲，华能贵诚信托-刘匀召、戴小西，永诚资产-徐易安，中泰证券资管-郑日，上海理成资产-林丽芬，华安合鑫-卢慧语，陆家嘴国泰人寿-何蓉，中科沃土基金-姚慕宇，信泰人寿-齐津，易米基金-熊颖，天弘基金-胡晓彤，浙商基金-白玉，摩根资产管理-刘健，华泰证券资产管理-朱南钰，闻天基金-梁悦芹，源峰基金-张鸿羽，朱雀基金-郑路，国联安基金-石林，中金资管-张敏琦，国华兴益保险资管-韩冬伟，上海丹羿投资-罗培霖，国寿安保基金-吕安琪，上海同犇-余思颖，双安资产-郑轶群，清和泉资本-帅也，星泰投资-贾雨朦，广发证券-糜韩杰，广发基金-傅友兴、陈樱子、龚路成、田文舟、王鹏、王海涛，国信证券-丁诗洁