

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：2025-003

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 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	2025年2月13日、2025年2月14日
地点	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	投资者与公司的交流情况： Q：公司对 2025 年订单的展望如何？ A：公司客户相对多元，大多数客户都是上市公司。从各客户披露的业绩指引来看，多数客户业绩保持成长。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 2025 年的业绩充满信心。 Q：公司来自品牌的收入变动与品牌终端销售波动之间的关系是怎样的？ A：制造商的收入变动，不仅仅与品牌的终端销售收入变动有关系，还受品牌客户下单出货周期、备货计划、各制造商承接的型体及份额等多种因素的影响。比如运动鞋的开发流程和量产流程比较长，运输以海运为主，运输时间比较长，所以运动鞋的出厂时间通常比销售时间早 3-6 个月，同时在销售当季也会有少量补货。同时，由于不同制造商对应品牌不同的型体，不同型体市场表现有差异，所以很难根据品牌的终端销售情况来倒推制造商的收入的具体变动。 Q：公司的竞争优势是什么？对于未来持续的发展，公司的经营思路是怎样的？ A：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。在品质、交期、技术能力、成本控制、劳工及社会责任等客户对供应商的例行评价上，公司综合表现都很好，在行业口碑也很好，吸引新客户主动找公司

合作。不同品牌会有不同的成长、发展阶段，公司会不断优化客户结构。同时公司成立多年，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。最近几年，公司销售收入保持高于行业的增长，因此公司市场份额也在不断提升。

Q：未来公司开设新工厂的节奏如何？

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。公司一直都在积极拓展新客户，2024 年公司也有新的客户开始量产出货。考虑到市场需求，未来几年公司仍会保持积极的产能扩张。2024 年公司已经有 3 个成品鞋工厂和 1 个鞋材工厂投产，未来 3-5 年，公司将在印尼及越南新建数个工厂并尽快投产。公司的产能除了通过新建工厂、设备更新提升产能外，还可以通过员工人数和加班时间的控制保持一定的弹性，每年具体的产能的配置将根据当年订单情况进行调整。

Q：未来公司在除了越南、印尼外其他区域的产能规划？

A：制鞋业是劳动密集型产业，产品主要销售到欧美等海外地区，工厂选址会综合考虑劳动力资源丰富、海运及物流便利、当地营商环境、国际贸易环境等多方面因素。客户也会基于供应链的长远考虑，要求制造商在指定区域建设产能。公司会综合以上因素，确定产能布局策略。目前公司主要生产基地位于越南，印尼的成品鞋工厂已于 2024 年上半年开始投产。未来 3-5 年，公司主要还是在印尼及越南新建数个工厂，也会考虑在其他区域布局。

Q：印尼工厂与越南工厂在人工成本、利润率、工人熟练度等方面的差异如何？

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。目前印尼的新工厂还在投产初期，新工厂均还没有实现盈利。印尼工厂的管理团队是公司经验丰富的团队，目前的投产进度、前期运营情况符合公司的预估。在用工成本方面，综合考虑工作时长和工资水平，印尼工厂和越南工厂用工成本预计不会有特别大的差别；在利润率方面，根据报价规则，公司向客户提供的报价往往基于属地化原则（会根据当地的成本效率报价），预计印尼工厂运转成熟后和越南工厂不会有特别大的差异。

Q：公司未来几年资本开支水平如何？

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，公司将在印尼及越

南新建数个工厂，同时在自动化改造方面的进展速度也会加快。2021 年-2023 年公司资本开支每年大约在 11-17 亿人民币，预计未来几年可能保持在区间平均或偏高水平。

Q：新工厂的投产对公司毛利率的影响如何？

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，如不考虑其他因素，公司整体毛利率变动比较小。

Q：高单价的订单是否更有利于公司毛利率提升？

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），从定价模式上看，不同单价的订单的毛利率、净利率差异不大。但是在实际运营中，不同型体的订单规模有差异，生产工艺也有差异，每个工厂、车间的生产效率也存在差异，因此不同品牌最后呈现的毛利率、净利率会有差异。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。

Q：公司订单的能见度变化情况如何？

A：公司订单能见度较之前未发生较大变化。客户跟公司季前会沟通预告订单并定期刷新预告情况，每个月有固定的下单日下达正式订单，通常一个月下单 1 次或 2 次。公司有专门的机制跟进客户预告订单的变动，做好产能弹性的安排。同时，公司与品牌方会召开产能规划会议，对中长期产能需求进行讨论、规划，以便公司提前做好产能准备。

Q：如果美国加征关税，对公司的影响如何？

A：目前，公司的量产工厂主要在越南，未来印尼的产能也会逐步增加，公司产品销售是按照客户的指令从越南、印尼出口到全球市场，包括美国、加拿大、欧洲、南美、澳洲、日本、中国等。在运动鞋制造行业中，运动鞋进口关税由客户承担，进口关税的税率根据进口国与越南/印尼之间的贸易政策确定。关税政策的变化，会影响客户决策供应链产能区域的分布，制造商会根据客户的要求调整产能的布局。

Q：公司客户的应收账款账期情况如何？原材料供应商的应付账款账期如何？

A：公司非常重视现金流管理。不同客户的应收账款账期各不相同，2024 年前三季度大多数客户的账期为 30-60 天，平均账期约为 55 天。不同原材料付款条件不同，有些材料需

要预付款，有些材料有账期，2024 年前三季度应付账款平均账期约为 42 天。

Q：目前制鞋业属于劳动密集型产业，未来是否可能发生用机器替代人工生产？

A：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。随着客户设计和公司产品开发更适应自动化，以及设备商的技术能力改进，自动化水平提升是一个不断完善的过程。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、成型等环节，通过定制化设备、夹制具的改进等，从而减少人工工时或对熟练工的依赖，提高生产效率。

Q：未来的分红规划是什么？

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约 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，但是随着公司规模扩大，预计资本开支占净利润的比例会逐渐减少，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。

附件一：

合远基金-王旭晖，鼎和财险-李仕鲜，奇盛基金-谌红梅，大成基金-刘彦麟，南方基金-郑诗韵，中食科创资管-朱佳欢，景顺长城基金-孙雪琬，艾希资本-陈鹏，金信基金-曾艳，淡水泉投资-罗志薇，华强鼎信投资-陶姿岑，融通基金-马春玄，诺安基金-张伟民，长城基金-张坚，深圳民森-于思艺，浙商证券-詹陆雨、邹国强、周敏，安联投资-吴珮莹，东亚联丰投资-黄凯铭，方瀛研究与投资-孙欣，景顺投资管理有限公司-江科宏、陈佳雯，North Rock-巫羚，摩根大通-姚倩，Marshall Wace-叶青，Point72-秦晴、Pei Wang，摩根士丹利-彭志豪、Crystal Chan，中国东方集团-艾雨菲，富兰克林邓普顿-孙通，富敦资金管理有限公司-杨泽平，浩成资产-周恬恬，宏利投资-廖馨，野村投资管理-黄承杰，范达投资-容忆，叶可非