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
2024 年度业绩说明会投资者活动记录表

编号：2025-009

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
参与单位名称及人员姓名	华利集团2024年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2025年4月29日15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台”http://irm.cninfo.com.cn“云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	主持人华利集团，董事长张聪渊，副董事长、执行长张志邦，董事、总经理刘淑绢，独立董事陈荣、许馨云、陈嘉修，财务总监邬欣延，副总经理、董事会秘书方玲玲，保荐代表人张华辉
投资者关系活动主要内容介绍	**Q：请问张总：公司对未来 5 到 10 年全球运动鞋市场的发展有怎样的判断？这个行业是否还会延续过去十几年间稳定增长的局势吗？** A：运动鞋属于生活必需品及易耗品，消费者追求舒适、健康、运动的生活方式不会发生变化，发展中国家与运动产业发达的美国、欧洲等国家地区相比，运动鞋的渗透还有很大的提升空间。运动鞋品牌的竞争格局基本稳定，同时也涌现了很多新兴运动鞋品牌，运动品牌之间的竞争给了消费者更多的选择，也会推动消费者的消费热情。我们看好运动鞋消费市场长期稳健成长。谢谢！ **Q：董事长，您好。今年一季度的毛利率同比和环比都出现下降，请问员工增加和产能爬坡大致影响多少个点的毛利率，影响毛利率水平的因素何时能消除？老产能的毛利率水平是否有提升？目前产能利用率情况如何，是否达到去年的平均水平？目前的订单量如何，是否存在取消定单或定单量下降的情况？** A：2025 年第一季度，新客户订单量同比显著增长，新客户的新增订单主要是由新工厂生产，同时为了匹配未来的订单，公司加速了新工厂的建设和投产节奏，并且为新工厂的产能爬坡招聘了不少新员工。新工厂投产初期，新员工技能尚不熟练，新工厂的各项业务流程也需要磨合，处于效率爬坡阶段的新工厂对公司整体的毛利率造成一定的影响。公司将通过优化培训机制、加快推进智能化生产设备和生产管理系统部署等措施助力新工厂的运营效率提升。订单稳定的老的工厂，运营效率比较稳健。今年第二季度，新员

	工招聘的节奏会放缓。通常第二季度也是订单旺季。当前是阶段性的效率波动，随着新员工的熟练度提升和新工厂的运营更熟练，公司预计集团的运营效率将逐步提升。目前没有收到客户大幅下调订单或下调意向订单的情况，公司目前是生产旺季，订单比较饱满，各工厂均正常生产，保证按期交付。谢谢！ **Q：请问张董：1、目前公司新客户如阿迪达斯、new balance 等订单量是否有所提升？2、目前东亚及东南亚地区的发展速度非常快，而且当地人口众多，运动鞋市场潜力巨大，公司是否考虑与一些当地本土品牌进行合作，来应对北美地区的不确定性？3、目前蓬勃发展的人工智能及自动化技术，是否会对制鞋业的发展带来挑战或机遇？公司又该如何应对这种发展的趋势？** A：今年第一季度 Adidas 和 New Balance 等品牌给公司贡献了较大的营收增量。公司对于有特点、未来市场潜力较大的运动品牌都会有兴趣，具体的合作进度要根据公司资源进行推进，比如 Asics，公司已经与 Asics 开始合作。公司一直持续推进产线自动化升级，与智能化设备厂商密切合作，比如公司大力推行自动化裁切设备和自动化成型线，有效降低对熟练工人的依赖，提高生产效率和生产品质。谢谢！ **Q：张董您好!请问：1、公司新客户如阿迪达斯、newbanlance 等公司的订单量是否有所增长？2、目前东亚、东南亚和南亚等地区的发展速度很快，且该地区人口多，运动鞋市场潜力很大，基于美国的不确定性，公司是否考虑与当地的一些本土运动品牌加强合作？3、目前人工智能与自动化技术发展迅猛，请问是否会给制鞋业带来新的挑战和机遇？公司该如何应对这一发展趋势？** A：今年第一季度 Adidas 和 New Balance 等品牌给公司贡献了较大的营收增量。公司对于有特点、未来市场潜力较大的运动品牌都会有兴趣，具体的合作进度要根据公司资源进行推进，比如 Asics，公司已经与 Asics 开始合作。公司一直持续推进产线自动化升级，与智能化设备厂商密切合作，比如公司大力推行自动化裁切设备和自动化成型线，有效降低对熟练工人的依赖，提高生产效率和生产品质。谢谢！ **Q：请问张总：公司未来是否会进入其他运动服饰或者运动品的代工制造吗？或者是否会进军下游的品牌渠道建设，进行自研自产自销的全产业链布局？** A：运动鞋产业链的全球专业化分工合作的特点比较突出，运动品牌运营商着力于品牌价值的塑造、营销及产品的设计，而运动鞋制造商专注于运动鞋开发设计与制造，品牌商和制造商合作共赢、互相依存，不同的产业链环节均出现了优秀的大型企业。公司长期专注于运动鞋开发与制造，与众多知名品牌建立了稳定且紧密的合作关系。未来，公司

	将在运动鞋的开发和制造环节不断精进，提升自身核心竞争力，实现公司业绩的持续、稳健成长。谢谢！ **Q：今年以来，华利的股价大幅下跌，又回到了低点附近，请问公司是否考虑做出一些维稳股价的方案，比如回购注销或者中期分红等等?** A：影响二级市场股价的因素比较多，请您注意投资风险。公司董事会和管理层也很关注股价的波动，如果决定回购股票或采取其他措施，公司将及时在监管部门规定的信息披露网站进行披露。谢谢！ **Q：行业以后的发展前景怎样？** A：运动鞋属于生活必需品及易耗品，消费者追求舒适、健康、运动的生活方式的渗透会逐步加深，运动鞋消费市场长期看会稳健成长。由于运动鞋的开发周期长、需要比较长时间的经验技术的积累和沉淀，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，运动鞋的产业的产能相对紧张。公司将持续专注运动鞋制造产业，实现业绩的稳健、持续增长。谢谢！ **Q：目前公司的订单情况如何？品牌方那边是否有降低订单的情况发生？** A：目前没有收到客户大幅下调订单或下调意向订单的情况。公司目前是生产旺季，订单比较饱满，各工厂均正常生产，保证按期交付。谢谢！ **Q：刘总您好：今年公司的第一大客户 Nike 的经营方面存在一些问题，而公司 1/3 的收入来源于 Nike，请问是否会影响到华利的订单情况？** A：从运动品牌披露的财报看，每个品牌在不同时期的业绩增速存在较大的差异，公司会跟品牌客户定期做深度的交流，及时根据宏观经济环境、消费趋势和运动品牌客户的战略，动态调整客户结构和产能资源配置。去年公司战略性拓展了 Adidas，并快速推进了 Adidas 的量产，同时公司也在其他品牌争取了新增订单，确保公司整体营收能够稳健成长。谢谢！ **Q：你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？** A：公司同行业公司，如裕元集团（0551.HK）、丰泰（9910.TW）等都是上市公司，可以关注各公司披露的财报情况。谢谢！ **Q：方总您好！请问公司在年报中提到的超临界发泡技术的应用前景如何？当前的产能**

	情况是否能够满足公司生产所需？ A：目前，超临界物理发泡中底技术相较于传统的化学发泡，更环保，同时重量轻、缓震等指标也比较优异，很多品牌在推出超临界物理发泡运动鞋。公司的超临界物理发泡中底量产工厂已在 2024 年开始投产，产能较为紧张，公司将会继续投资扩大产能。谢谢！ **Q：公司之后的盈利有什么增长点？** A：公司客户相对多元，大多数客户都是上市公司，客户会披露业绩指引。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，争取订单份额得以保障；此外，公司一直都在积极拓展新客户，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。谢谢！ **Q：公司本期盈利水平如何？** A：公司 2024 年度报告、2025 年第一季度报告已经披露，请查阅相关公告。谢谢！ **Q：在全球贸易市场不确定性加剧的情况下，请问公司是否还是按照之前的投资计划，继续加快在印尼、越南等东南亚国家的产能建设？是否考虑暂缓建厂的速度来应对未来的不确定性？** A：目前关税政策情况不明朗，但是运动鞋消费市场长期看还是会稳健成长的，所以短期内公司不会对公司整体产能建设做大的改动。在越南、印尼建设工厂，前期的买地、建设的审批流程比较长，越南、印尼新工厂建设仍会保持既定节奏，具体的工厂投产节奏会根据订单情况调节。谢谢！ **Q：请问张董：在关税的影响下，公司未来是否会考虑把工厂搬迁到其他地区？** A：目前公司主要生产基地位于越南，今年越南还有新的成品鞋工厂会投产；印尼的生产基地预计将有 6000 万双以上的产能，目前印尼基地于 2024 年上半年开始投产，印尼工厂建设完毕还需要 3 年左右的时间；公司也在四川通过租赁厂房的方式拥有了成品鞋工厂并于 2025 年第一季度开始投产。运动鞋制造基地的选择要综合评估当地的劳动力资源、原材料配套、港口条件以及关税等情况，目前针对运动鞋等生活日用品加征高额进口关税的政策能否持续以及能否顺利落地存在诸多不确定性，公司暂时不会根据这种不确定性调整战略，短期内公司不会对公司整体产能布局做大的改动。谢谢！ **Q：从公司发布的一季报中看到，今年一季度毛利率和净利率双降，在应收增长的情况**

	下，扣非净利润也有所降低，请问是什么原因造成的？ A：2025年第一季度，新客户订单量同比显著增长。为匹配快速增长的产能需求，公司加速了新工厂的建设和投产节奏，同时为新工厂的产能爬坡招聘了不少新员工。新工厂投产初期，新员工技能尚不熟练，新工厂的各项业务流程也需要磨合，处于效率爬坡阶段的新工厂对公司整体的毛利率造成一定的影响。公司将通过优化培训机制、加快推进智能化生产设备和生产管理系统部署等措施助力新工厂的运营效率提升。谢谢！ **Q：张董您好！请问针对关税问题，公司是否做好了应对准备？90 天后关税如果延续之前的目标，是否会对公司在越南和印尼的生产经营造成很大的影响？** A：第一，对等关税政策怎么落地待观察，目前越南等国家与美国在积极沟通、谈判，具体的关税落地还需等后续的信息。目前没有出现客户因为关税大幅取消、减少订单的情况。第二，以往关税都是由品牌客户（进口商）承担。目前大多数客户还没有与公司商讨关税成本问题。制造商的净利润空间有限，不同盈利能力的制造商面临的压力会有差异。第三，公司根据美国对越南、印尼的关税加征假定了不同情况，拟定了不同的应对方案，并与客户保持密切的沟通。谢谢！
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 29 日