

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：2025-010

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	详见附件一
时间	2025年4月28日、2025年4月30日
地点	线上：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><b>董事会秘书方玲玲就公司的基本情况进行了介绍：</b></p> <p><b>经营简要情况：</b></p> <p>2025年1-3月，实现营业收入人民币53.53亿元，同比增长12.34%；实现归属于上市公司股东的净利润人民币7.62亿元，同比减少3.25%。</p> <p>2025年1-3月，公司销售运动鞋0.49亿双，同比增长8.24%。</p> <p>毛利率：2025年第一季度毛利率环比2024年第四季度下降1.19%，主要系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。</p> <p>净利率：2025年第一季度净利率环比2024年第四季度下降1.02%，主要系2025年第一季度毛利率下滑导致。</p> <p>员工人数：2025年3月末员工人数约18.4万人，较2024年3月末增加了约17%，其中最近半年集团员工人数增加约1.4万人，主要系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，为新工厂的产能爬坡做人员储备。</p> <p><b>投资者与公司的交流情况：</b></p> <p><b>Q：美国暂缓关税90天，公司客户有提前出货的情况吗？</b></p> <p><b>A：</b>有些客户会要求出美国的订单优先生产、优先出货，有些客户没有调整出货计划。从公司整体的出货节奏看，没有发生大的变化。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。</p>

**Q：公司客户是否有要求制造商承担关税成本？**

A：目前没有出现客户因为关税大幅取消、减少订单的情况。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。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。

**Q：在短期内，新工厂的投入运营对公司整体的毛利率产生一定程度的负面影响。那么，从长期来看，公司对毛利率的发展趋势有着怎样的预期？**

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。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。

**Q：未来运动鞋行业的发展前景如何？未来公司业绩增长的可预期性又怎样呢？**

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。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。目前，公司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增长；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。

**Q：公司未来产能布局规划如何？**

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 6,000 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2025年第一季度开始投产。

**Q：目前公司客户下单节奏和以往相比有变化吗？**

A：客户的下单模式和下单节奏相比之前没发生太大的变化。公司根据已有产能与客户沟通订单需求，匹配合适的产能，客户在产能范围内下订单。正式订单是按月下达，同时客户也会给出半年到一年的预告订单，预告订单会定期刷新，正式订单与预告订单相比，会有上下波动。同时客户也会根据实时销售情况，追加紧急订单。

**Q：2025年第一季度，公司平均单价提升的原因？**

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，公司在某个品牌订单的增加或减少，导致不同价格区间产品占比的波动，也会导致平均单价的波动。

**Q：公司未来的分红比例会保持稳定或者进一步提高吗？**

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年年度现金分红金额占净利润比例达43%；2023年年度现金分红金额占净利润比例约44%；2024年，董事会审议通过的利润分配预案，现金分红金额占净利润比例约70%。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。但是公司已经积累了较高的未分配利润（2024年末合并报表未分配利润金额为104亿人民币），公司现金流也非常好。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：

麦格理-张俊华、蔡宝慧，东北证券-刘家薇、苏浩洋，中泰证券-张潇、邹文婕，华福证券-李施璇，山西证券-王冯、孙萌，高盛亚洲-陈芷茵、戴婉菁、郑絮云，摩根士丹利-丁于娟、程世维，海通国际-寇媛媛，长江证券-陈纪豪、魏杏梓、于旭辉，瑞银证券-王植，招商证券-王梓旭、刘丽，美银证券-庞昕怡、梁煦翰，太平洋证券-龚书慧、郭彬，广发证券-糜韩杰、董建芳，西部证券-吴岑，中信证券-冯重光、郑一鸣、张政，光大证券-朱洁宇、孙未未，东方证券-施红梅，天风证券-孙海洋、龚理，华源证券-周宸宇，国金证券-杨欣、杨雨钦，华鑫证券-卫正，东吴证券-赵艺原，中金公司-林骥川、陈婕、宋习缘、刘韶珺，国盛证券-侯子夜、杨莹，国信证券-刘佳琪、丁诗洁，申万宏源-王立平、求佳峰，大和证券-黎家禧，财通证券-于健，开源证券-张霜凝，浙商证券-邹国强、詹陆雨，国泰海通-曹冬青、盛开，中信建投证券-张舒怡，国联民生证券-华思怡，东方财富证券-韩欣，汇丰前海证券-薛丹彬，中邮证券-李媛媛，兴业证券-赵宇，才誉资产-石林、王珏帆