

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：2025-014

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	详见附件一
时间	2025年5月29日、2025年5月30日
地点	四川峨眉山
上市公司 接待人员姓名	董事长张聪渊、董事兼总经理刘淑娟、董事会秘书方玲玲
投资者关系活动 主要内容介绍	参加四川峨眉山工厂调研人员按深交所规定的要求签署了《承诺书》。 2025年5月29日和2025年5月30日，投资者参观了公司位于四川峨眉山的阿迪达斯工厂。期间，公司向投资者详细介绍了鞋类生产的主要工艺流程，包括电脑针车、自动裁断、中底、大底和成型等环节。此外，投资者与公司管理层就行业的发展趋势、公司的战略和业务情况等进行了交流。 投资者与公司的交流情况： 问：美国对东南亚国家的关税政策目前有什么新的进展，对公司的影响如何？ 答：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。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。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。第四，短期内公司不会对公司整体产能建设规划做大的改动，公司今年将在越南、印尼继续建设新工厂，新工厂前期的买地、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。 问：公司2025年一季度毛利率有所下滑，怎么看未来毛利率的发展趋势？ 答：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。

问：印尼工厂已经投产一段时间，其爬坡进度如何？一旦印尼工厂进入成熟期，是否能够与越南工厂进行对标？

答：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，综合考虑工资水平和员工效率，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，具体的数据分析还需等印尼工厂运营成熟后。

问：未来公司平均单价趋势如何？

答：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。公司执行的是多元化的品牌策略，不断在引进新的客户，同时在优化客户结构，这些都会影响公司的平均单价。平均单价的变动趋势跟公司营业收入的变动趋势、毛利率的变动趋势相关性很小。

问：公司自动化的推广在人工、设备或成本方面能带来多大提升空间？

答：运动鞋制造业是个劳动密集型的产业，随着经济的不断发展，人工工资会不断提高，劳动力的供给不会像过去那么充足。但运动鞋款式多、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。公司也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 2024 年，我们引进了超过 500 台龙门式智能裁切机，同时引进了 4 条自动化成型线。未来公司会持续加大自动化的投入，通过定制化设备、夹制具的改进等，减少人工，减少对熟练工的依赖，提高生产效率和生产品质。

问：公司原材料采购模式的优势如何？

答：对于原材料供应商来说，公司属于采购规模大、付款及时的优质客户，所以公司能快速完成原材料采购备货。公司主要采取“以产定购”的原材料采购模式，根据交期进行原材料采购，避免因等料导致的资源浪费，同时也对用量较大的通用型原材料如橡胶等建立了少量的常备库存。公司对采购人员有完善的培训机制，材料的齐套情况是采购人员的重要考核指标，同时对材料公司非常重视反贿赂与反贪污，公司采购人员与供应商接触必须要遵守公司的廉洁纪律，严格按账期对供应商付款，公司的良好的口碑获得了供应商的支持。公司采购部门的高效运作也是公司运营效率提升的重要保障。

问：公司业务在持续扩张，随着印尼工厂、中国工厂的投产，公司的管理范围也在不断扩大。未来多地经营的模式是否会影响集团的运营效率？

答：随着公司业务规模的扩大，包括公司在每个客户订单规模的扩大，在多个国家或地区开设工厂是分散风险的必然要求。越南、印尼和中国三地在文化传统、员工工资、员工效率上有差异和特点，品牌对不同的生产基地的管理模式和要求也存在差异。公司不断优化管理模式和运营流程，形成了一套标准化且有效的管理运营系统。事业部（群）会设定绩效指标，同时公司按照业务规模拟定预算安排，对成本、费用进行管控，每个月对每家工厂都会检视成本、费用的实际执行情况，了解每家工厂的生产效率波动情况，及时发现问题、及时解决问题，并不断改善优化。公司内部管理扁平化、对接畅通。公司未来将持续推进客户结构的优化和运营效率的提高，希望未来在实现稳定的营收增长的同时，能够保持投资回报率在行业中的领先水平。

问：实控人家族成员在公司的分工情况？

答：张志邦先生为公司副董事长兼执行长，系集团创始人之一，全面负责公司战略决策与日常运营管理；张文馨任副总经理，主要负责部分财务工作以及成本工作；张育维任副总经理，主要负责材料采购方面的工作。

问：根据公司 3 月 28 日披露的《控股股东减持股份预披露公告》，本次减持计划的时间区间即将过半，但截至目前尚未发生实际减持行为，后期是否存在调整计划的可能性？

答：公司控股股东目前还没有减持，本次减持也是希望优化股东结构，公司非常欢迎长

期股东。关于后期的减持进度及安排，公司将严格按照监管要求履行信息披露义务。

问：公司未来的分红比例会进一步提高吗？

答：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 年度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约 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：

广发证券-糜韩杰，光证资管-徐亦钦，东方证券-王树娟，华能贵诚信托-刘匀召、戴小西，深圳市巾凡咨询有限公司-李嘉峻，永诚资本-王子森，中信资管-李有为，平安养老-唐宋媛，信达澳亚基金-刘维华，摩根基金-刘健，旌安资管-周炯道、李牧恒，信璞投资-欧阳荣，煜德投资-李贺，天风证券-孙海洋，华福证券-李施璇，浙商证券-邹国强，大家资产-张萌，浦银安盛基金-李俐璇，中金公司-陈婕，才誉资产-王珏帆，麦星投资-林华强，君和资本-刘坚、张玉洁，煜德投资-孙佳丽，国金证券-杨欣，交银施罗德基金-高逸云，高盛亚洲-陈芷茵，国信证券-丁诗洁，永赢基金-安慧丽，中欧基金-刘占洋，工银瑞信基金-万力实，国君资管-冯自力，富国基金-毛联永，银河基金-于嘉馨，鹏扬基金-袁天娇，华泰证券资管-朱南钰，泓德基金-秦臻，中金资管-张敏琦，博时基金-赵宪成，长江证券-魏杏梓，申万宏源-王立平、求佳峰，国君资管-朱晨曦，施罗德投资-陈健骥，中信建投证券-叶乐、张舒怡，汇丰前海-薛丹彬，Dymon Asia-王静，华能贵诚信托-郭宝运，国信证券-刘佳琪，之柱资产-苟梦秋，中睿合银-杨坤山，中泰证券-张潇、邹文婕，东北证券-刘家薇、苏浩洋，兴业证券-赵宇，金鹰基金-汪达，阳光资产-朱禹桥，前海禾丰正则-汪亚，山西证券-孙萌，国联民生证券-华思怡，华鑫证券-娄倩，海通国际证券-寇媛媛，华源证券-周宸宇，华西证券-唐爽爽、王鹤锟，东吴证券-赵艺原、汤军，太平洋证券-郭彬，国泰海通-盛开、曹冬青，长信基金-陈彦良，光大证券-朱洁宇，开源证券-张霜凝，方正证券-陈佳妮，银河证券-郝帅、艾菲拉，东方财富证券-赵树理，银华基金-李旻，兴全基金-刘琦，西部证券-高林峰，华创证券-周星宇，红筹投资-刘健阳，银华基金-贲兴振，泰信基金-王冰倩