

证券代码：300591

证券简称：万里马

广东万里马实业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与公司2023年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024年05月10日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 林大洲 财务总监 许晓敏 独立董事 孔祥婷 董事会秘书 苏继祥 保荐代表人 方军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.您好，我发现近年来贵公司ESG评分一直不高，例如华证最新季度的评分为B，并且在社会子板块给出的评级也不是很理想。请问贵公司将来是否有提升ESG水平的计划呢？同时想了解贵公司在提升企业社会责任方面有哪些投入呢？</p> <p>答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司高度重视社会责任、环境保护和公司治理等方面的工作，积极践行企业社会责任，具体情况已在年度报告相关章节中进行披露。未来，公司将持续推进规范治理，进一步完善公司ESG与可持续发展工作。拓宽社会责任的深度与广度。谢谢！</p> <p>2.公司的收入增长主要来自哪些业务部门或产品线？未来这种增长趋势是否可持续？</p> <p>答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。2023年度，公司实现营业收入617,893,004.20元，同比增长29.92%。营业收入的增长主要得益于团购渠道业务和电子商务渠道业务的增长。随着团购业务逐步恢复，直播带货业务稳步提升，公司在持续推进军工产品+直播电商双轮驱动战略下，能够进一步提升公司盈利能力，改善公司经营</p>

营业绩。谢谢。

3.在过去的一年中，公司在产品或服务方面有哪些创新？这些创新如何影响市场表现和营收增长？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。2023年度，公司以持续推进团购业务为工作重点，以直播电商为切入点，探索新兴营销模式，持续加大研发投入。报告期内，公司营收水平稳步回升。谢谢。

4.公司采取了哪些措施来增加市场份额或保持领先地位？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。报告期内，公司以持续推进团购业务为工作重点，通过研发创新、营销渠道优化和质量控制体系建设等一系列工作的推进，进一步加强和提高公司各项竞争力。谢谢。

5.公司如何应对新进入者和替代产品的威胁？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。研发能力是企业可持续发展的重要因素，创新是企业发展的灵魂。公司将持续在研发方面加大投入，不断增加技术研发力量。为特定团购客户定向研发特种作战类和防护类产品，从而提升公司产品的科技含量，巩固团购渠道优势，增强公司在产品研发设计上的行业领先地位，更加突出公司的核心竞争力。谢谢。

6.公司在维护客户忠诚度和品牌影响力方面采取了哪些措施？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司坚持品牌创建、品牌培育和品牌发展相结合，着重品牌打造和价值提升。一方面，灵活利用新兴媒体大力推广；另一方面，加大力度开展多元化品牌运营，提升各品牌的经营规模，通过不同产品的有效组合以扩大市场份额，进一步提高品牌知名度。谢谢。

7.公司是如何应对竞争压力和市场变化的？计划进入新的市场或拓展现有业务吗？

答:公司将以2024年度经营计划为基础，通过研发创新、营销渠道优化和质量控制体系建设等一系列工作的推进，进一步加强和提高公司各项竞争力。继续拓宽单兵单警被装和装备类产品、应急救援类产品以及城市消防和森林消防类产品，同时持续大力推动直播社交电商业务，不断探索直播带货等新兴营销模式，从而实现双向发力增强公司赢利能力。谢谢。

8.2023年公司资产及信用减值计提风险是否释放完全？

答:2023年，公司计提存货跌价准备1,668.35万元，较2022年同比下

降64.49%；计提坏账准备2,209.54万元，较2022年同比收窄46.84%。随着行业回暖，公司继续深耕团购及电商两大渠道，营业收入稳步回升，存货跌价与计提坏账准备明显下降，相关风险进一步得到释放，带动公司盈利持续改善。

9.在数字化转型和技术创新方面的进展如何？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司一直高度关注科技发展，积极探索前沿应用。近年来，以ChatGPT为代表的人工智能技术取得了突破性的发展，为公司直播电商带来了新的发展机遇。未来，公司控股子公司宇岛科技将持续投入资源开发运用人工智能技术，推动直播流程化、标准化，节省大量成本并能有效地提升服务效率，增强直播观看的体验。谢谢。

10.公司在环境保护、社会责任和公司治理方面有哪些举措？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司高度重视环境保护、社会责任和公司治理等方面的工作，积极践行企业社会责任，具体情况已在年度报告相关章节中进行披露。谢谢！

11.2023年公司经营活动产生现金流量变动方向同净利润不一致，原因是什么？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。2023年，公司经营活动产生现金流量净额为780.91万元，同比增加105.18%，主要系本报告期销售回款较上年同期增加所致。

12.公司如何评估和管理供应链中断、汇率波动、监管变化等风险？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司凭借积累的丰富的供应商资源，合理预测及规划采购规模和采购时点，以降低原材料价格波动的风险。公司始终坚持合规经营，通过一系列内控体系建设保持规范运作。谢谢。

13.对于传统线下零售业务，公司未来会有怎样的定位和打算？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。受宏观经济下行、消费结构调整、内需增速趋缓等因素影响，居民人均衣着消费占人均消费性支出占比持续下滑，大规模铺线下门店抢占市场的阶段已经过去，行业内开始转变发展方式，放缓渠道拓展速度，并加大当前自有渠道资源的整合。未来公司将更加重视直营门店的质量，结合门店盈利水平，及时调整门店结构，增优汰劣，关闭部分未盈利门店，缩减财务费用，以达到精耕细作，精细营销整体目标。谢谢。

14.对于未来的行业趋势和市场需求有何预测？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。近年来因超预期因素

给世界经济和社会发展带来了全面、重大、深远的影响，对行业也带来了巨大的影响。从中长期来看，随着国家经济稳定发展，国民可支配收入的不断增加，消费者人均消费量将有较大提升空间，市场仍存在较大发展空间。此外，在“军民融合”国家战略大背景下，军民融合深度发展上升为国家战略，后期军民融合将成为部队提高保障力和战斗力的重要选择。随着我国国防建设的深入推进，我国国防装备费的稳定增长为军用装备市场带来了较大发展空间。谢谢。

15.请问公司的股东回报计划是什么？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司将在董事会领导下通过提升经营业绩水平、不断完善公司治理，努力做好主业，增强公司对投资者的持续回报能力。谢谢。

16.“在个人防护装备领域，公司致力于成为全国乃至世界防护装备产品的优质提供商”，这一发展目标具备怎样的可行性？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司长期同军警系统展开深度合作，2007年至今一直作为解放军联勤保障部队供应局、武警后勤部物资采购站的在库供应商，公安部、司法部合格稳定的装备供应商。长期以来同军警系统建立起的互信合作关系，为公司由单一的军警被装供应商到单兵防护装备的研发与生产商的转型升级提供了保障。近年来，在国家强兵、精兵路线和军民融合发展战略的有利环境下，研发单兵特种防护装备产品，为特定团购客户定向研发军警被装换装产品及特种作战防护类产品，可提升公司产品的科技含量，巩固团购渠道优势，增强公司的内在驱动力和核心竞争力。与此同时，全球地缘政治局势紧张，国际冲突不断，区域紧张局势也为公司单兵防护装备业务带来全新的发展机遇。综上所述，公司以成为全国乃至世界军警防护装备产品的优质提供商作为长远的发展目标，具备充分的可行性基础。谢谢。

17.人工智能在公司电商业务有哪些新的应用，带来了怎样的经济效益？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。公司一直高度关注科技发展，积极探索前沿应用。公司控股子公司宇岛科技业务范围以直播电商、品牌代运营为主。宇岛科技可以深度结合ChatGPT、数字人和AI声音等人工智能技术，将技术应用于短视频、直播带货、娱乐直播、电商客服等场景。由此，可为子公司节省大量成本并有效提升服务效率，增强用户直播观看体验，并为公司带来更多的发

展机遇。谢谢。

18.2024年全国一般公共预算安排国防支出比上年执行数增长7.2%，增速同2023年基本持平，对公司开展个人防护装备业务有何影响？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注。第十四届全国人民代表大会第二次会议上提交的《关于2023年中央和地方预算执行情况与2024年中央和地方预算草案的报告》显示，2024年全国一般公共预算安排国防支出1.69万亿元，比上年执行数增长7.2%。此前，2017至2023年，整体维持平稳增长。这对于公司单兵作战防护产品的拉动将带来更高的确定性。谢谢。

19.公司个体防护产品对外贸易进展如何，是否获得实质性订单？

答:近年来，全球地缘政治局势紧张，国际冲突不断，区域紧张局势为公司单兵防护装备业务带来发展机遇。公司紧抓市场机遇，积极开拓外贸市场，成立了专门的外销团队负责产品出口及外销业务。报告期内，公司参加了中东阿布扎比国际防务展览会、法国巴黎国际军警装备技术展览会等国际防务展，参展产品包括各种型号的防弹插板、防弹背心、防弹头盔、作战靴等，力争将海外市场打造为公司发展的重要引擎，为公司盈利能力和长期发展注入新的活力。谢谢。

20.2024年，公司将如何调整渠道布局？

答:2024年，公司将以“优化聚焦”+“精细营销”两大策略为方向调整渠道布局。团购渠道上，公司将在巩固现有团购渠道优势的基础上，继续保持军警系统、国家权力机关及分支机构和国有企业三大类客户齐头并进，重点瞄准军警类客户，利用公司在研发、质量、技术上的优势，在特种作战防护类产品上发力，重点研发单兵防护装备，在现有团购渠道及产品品类基础上向特种防护类、作战类扩展，打造特种防护作战与美观相结合的“完美防护”系列产品。与此同时，将军警被装类系统产品的成功经验复制应用到其他两大类团购客户上，带动团购业务全面发展，提升团购业务战略纵深。直营渠道上，公司计划推出更加时尚，更有层次感，结构更加合理，平均成本更低的新一代店铺形象和更加科学和标准化的店铺装修标准来配合公司品牌价值的提升。同时，结合门店盈利水平，及时调整门店结构，增优汰劣，关闭部分未盈利门店，缩减财务费用，以达到精耕细作，精细营销整体目标。谢谢。

21.未来公司在品牌战略上有何打算？

	<p>答:尊敬的投资者您好,感谢您对我司的关注。公司将在未来几年立足国际化竞争,坚持品牌创建、品牌培育和品牌发展相结合,着重品牌打造和价值提升。一方面,灵活利用新兴媒体(如微博、微信、社区论坛、博客及门户网站等)大力推广;另一方面,加大力度开展多元化品牌运营,提升各品牌的经营规模,通过不同产品的有效组合以扩大市场份额。与此同时,公司计划结合季节性的产品主题和推广,利用线下实体店铺进行季度和年度宣传,并结合品牌分销策略,对部分重点市场投放大众媒体广告,进一步提高品牌知名度,继续打造以万里马为主的多品牌运营格局,满足不同消费者的差异化需求,争取将公司打造成国内皮具行业的领军品牌。谢谢。</p> <p>22. 在新“国九条”约束下,公司如何做好市值管理的工作?</p> <p>答:尊敬的投资者您好,感谢您对我司的关注。在新“国九条”政策指导下,公司将从提升经营透明度、专注主营业务、优化资本结构、完善治理机制、增加股东回报、加强投资者关系、提升经营质量、积极履行社会责任等策略来优化公司的市值管理工作。借助上述一系列举措,公司将在新“国九条”的框架下,实现公司长期稳健发展,为股东和社会创造更大的价值。谢谢。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年05月10日