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：2025-008

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4月17日、2025年4月18日
地点	线上：腾讯会议 线下：深圳
上市公司接待人员姓名	董事长张聪渊、副董事长兼执行长张志邦、董事会秘书方玲玲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>参加公司组织的调研活动（线下）的来访人员按深交所规定签署了《承诺书》。</p> <p>投资者与公司的交流情况：</p> <p>Q：公司对美国的销售占比有多少？特朗普加征关税对公司的影响？</p> <p>A：关于销售收入：公司年报披露的销售收入是按客户总部所在地进行的划分，比如公司来自 Nike 的收入全部统计在美国地区，来自 Puma 的收入全部统计在欧洲地区。美国是全球最大的运动鞋消费市场，我们预估美国市场约占公司销售收入的4成左右。公司的产能目前主要在越南，印尼的产能将逐步释放。越南、印尼也是美国对等关税政策涉及的高关税国家。关于美国对等关税的影响：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。第二，以往关税都是由品牌客户（进口商）承担。这次关税如果大幅提升，品牌客户若全部或大部分转嫁给消费者，很可能会影响部分消费者的购买意愿。品牌客户也可能会与运动鞋制造商讨论成本问题，但是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，公司已经根据美国对越南的关税加征的不同情况，拟定了不同的应对方案，并与客户保持密切的沟通。</p> <p>Q：美国原定于2025年4月9日对越南生效的46%惩罚性关税现已延迟90天实施。在此背景下，很多出口公司都在这90天内加紧出货。公司是否也有同样的举措？</p> <p>A：目前客户没有取消、减少订单的情况，公司也没有收到客户大幅调整出货计划的通知。公司目前订单正常，各工厂均正常生产，保证按期交付。</p> <p>Q：公司在原材料采购中来自中国大陆的比例有多少？如果越南对进口中国的原材料加</p>

征关税，会不会推高产品的生产成本？公司在越南本地化采购，越南盾对美元的汇率波动对毛利率的影响？

A: 近年来，运动鞋原材料制造商逐步从中国大陆向越南、印度尼西亚、柬埔寨、印度等东南亚和南亚国家转移。2024 年度，越南工厂所需的原材料，从越南当地采购的金额已经超过公司原材料采购总额的 50%，而来自中国大陆的原材料占比降至约 30%，其余部分则来自中国台湾、韩国等地。公司的越南工厂是来料加工的模式，即越南工厂接受公司香港子公司提供的原材料并按照要求加工，越南工厂仅收取加工费，来料加工进口原材料是免税进口，企业需向越南海关申报原材料的库存及使用情况。公司在越南本地化采购，只是原材料的交付从供应商的越南工厂交付给公司的越南工厂，原材料的采购价格还是以美元结算，原材料的交易币别跟以往没有发生变化。

Q: 在当前全球贸易环境不确定性的背景下，公司印尼新工厂的建设是否还能按照原本的计划和节奏稳步推进？另外，公司已在越南、印尼等地布局产能，后续的产能分布规划是否会根据当下复杂的贸易环境做出相应调整？

A: 第一，针对运动鞋等生活日用品加征高额进口关税，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；第二，运动鞋制造基地的选择要综合评估当地的劳动力资源、原材料配套以及港口条件等，目前除越南外，印尼是非常适合投资制鞋工厂的国家。目前关税政策情况不明朗，短期内公司不会对公司整体产能布局做大的改动，印尼新工厂建设仍会保持既定节奏，今年我们在印尼将有几个新工厂投产。

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: 公司在行业内盈利能力相对较好，在特朗普加征高关税的背景下，公司这么高的净利润会不会成为客户与公司价格谈判的重要因素？

A: 即使没有加征关税，客户每年都会跟制造商讨论产品成本。公司运动鞋的定价模式是成本加成的定价模式（在所有原材料成本、人工、营销费用基础上，加上净利率），公

司的成本费用对客户非常透明。目前制造商与品牌的报价按离岸价计算，海运和关税成本由品牌承担，历史多轮贸易摩擦中供应商也未曾分担过关税成本。因为运动鞋从出厂价到零售价，产品加价倍数高，制造商利润金额低，本身承担能力有限，而优质供应商提供的高质量的品控和可靠的交期对品牌提升商品流通环节的效率有更大意义，并且运动鞋行业的优质产能也比较紧缺。总之，公司会与客户保持密切沟通，共同商议解决方案。

Q：在排除关税影响的前提下，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，也有少数客户的终端销售增速不太好。公司在去年年底已经跟客户讨论今年的订单预算，公司会根据不同客户的订单增长情况合理调配资源。从目前来看，各品牌的实际订单跟订单预计没有发生较大的差异，我们对 2025 年的业绩充满信心。当然，我们也会密切关注关税政策，优化我们的应对预案。

Q：在排除关税影响的前提下，对 2025 年公司平均单价的展望如何？

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。未来平均单价的情况，要根据各品牌具体的营收变动情况来判断。平均单价的变动与公司毛利率变动、营业收入的变动的相关性比较小。

Q：对公司未来毛利率和净利率有着怎样的预期和展望？

A：2021 年以来，公司净利率基本在 15%-16% 左右。公司净利率基本保持平稳，体现了公司在行业波动、营收变动情况下对成本、费用的管控比较有效。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。即使在大环境非常不好的 2020 年、2023 年，公司依然做到了盈利水平的稳定。公司未来将持续推进客户结构的优化和运营效率的提高，希望未来公司毛利率能保持稳定或提升，期间费用也能管控到位，保证净利率在合理水平。

Q：2024 年，董事会审议通过的利润分配预案，将现金分红比例提高至约 70%，请问未来的分红比例是否会保持稳定？

<p>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。</p>

附件一：

兴全基金-伍修毅、徐留明、谢书英、谢治宇、曹娜、程奎皓、乔迁、孙统、谢长雁、程卿云、潘博众、童兰、程剑、李君、虞淼、孙若炜、朱可夫、薛怡然，国信证券-丁诗洁、刘佳琪，南方基金-吕思奇、都逸敏、范佳璠、李想、骆帅、万朝辉、杨晨、郑诗韵、卢玉珊、郑迎迎、褚宇晴、刘文良、何康、陈宇、陈卓、陈紫琳、邵康、潘越，中金公司-林骥川、陈婕、赵书含、杨思远，中泰证券-邹文婕，光大证券资管-徐亦钦，平安证券-聂潇，汇安基金-沈锦婷，华西证券-王鹤锟，安信基金-张立聪，国泰海通-盛开、曹冬青，广发证券-糜韩杰、刘小妹、李泳璇，深圳市中凡咨询有限公司-李嘉峻，中欧基金-刘占洋，中欧瑞博-党叶珍，中汇人寿-陈泳佶，开源证券-张霜凝，华福证券-李施璇，华兴证券-王云吟，厦门市政府驻深圳经济处（厦门市商务局）-杨尧尧，君茂资本-刘娜，君和资本-张玉洁，创金合信基金-刘迪、陆迪，银河证券-郝帅，惠通基金-刘利钊，世纪证券-赵靖、罗鹏，招银理财-张英，Regents Capital-吴昱洁，旌安资管-李牧恒，国信证券-余方升，长江证券-陈纪豪，彤心雕珑-季理园，生命保险资管-唐航，泰聚投资-李镜池