

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：2025-021

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	广发基金-陈樱子、杨松霖，国信证券-丁诗洁，中银基金-张响东、杨庆运、郑宁、苗婷、池文丽，浙商证券-詹陆雨
时间	2025年8月28日
地点	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	投资者与公司的交流情况： 问：美国新的关税政策下，客户是否要求制造商分担关税成本？目前有什么新的进展？对公司的经营情况有何影响？ 答：美国是运动鞋重要的消费市场，预估美国市场约占公司销售收入的4成左右。美国进口关税税率上调，会增加客户销往美国市场的关税成本，但是客户销往非美国地区的关税不会有影响。以往关税都是由品牌客户（进口商）承担，关税成本最终会传导至消费者。若客户判断零售端价格上涨对产品竞争力造成较大影响，通常会从营销、研发、原材料采购、制造工艺等多环节、多维度评估成本费用的优化方案。目前有部分客户在与公司商讨关税带来的成本问题，部分客户还没有与公司讨论关税带来的成本问题。成本和费用控制一直是公司运营中非常关注的问题，公司将密切关注关税政策动态，并与客户、供应商保持紧密沟通。 问：今年二季度、三季度，客户下单的情况如何？ 答：受经济环境以及消费者需求的多元化和个性化等因素的影响，目前全球主要的运动鞋品牌公司的运动鞋销售收入、库存水平等运营情况出现分化。公司客户相对多元，2025年上半年，客户订单表现分化，部分老客户订单有所下滑，但新客户订单量同比大幅增长。美国国际贸易政策的不确定性、宏观经济环境的不确定性，会影响客户销售预期和下单节奏，客户也会根据销售情况和库存情况，追加或调整订单。公司会持续推进客户多元化战略，拓展新客户，增强公司在宏观经济环境与消费市场不确定性增加时的业绩韧性。

问：全球运动鞋消费需求是相对稳定的，如果品牌客户销售终端库存水平低位，未来可能会出现客户追加订单的情况？

答：运动鞋的下单和量产时间比销售时间早半年左右，客户根据销售预测和库存情况下单，同时客户也会给出半年到一年的预告订单。客户会根据销售情况，追加或调整订单。

问：未来公司毛利率是否会逐步恢复？

答：今年上半年，由于较多新工厂处于爬坡阶段以及产能调配安排，公司整体毛利率较去年同期有所下滑。通常一家成品鞋工厂投产后实现盈亏平衡需要 10-12 个月左右，新工厂经过 3 年左右的运营，效率才能达到比较好的状态。今年二季度已经有一家新工厂实现盈利（管理报表口径），新工厂整体毛利率也较第一季度有所改善。今年新老品牌的订单增速差异，对于工厂的产能协调带来挑战，公司也根据订单情况、上半年的运营情况，制定了降本增效措施。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，如订单稳健，公司预计集团的运营效率将逐步提升。

问：目前公司产能利用率情况如何？指标是如何设定和计算的？

答：公司的产能有一定的弹性，每年具体的产能的配置将根据当年订单情况进行调整。公司在设定目标产能时，是根据工厂的目前所处的阶段、接单型体的情况等来设置，不是按照工厂的成熟阶段的理论最大产值来设定。比如还在投产初期的新工厂，目标产能根据新工厂目前的产线数量、员工熟练度来设置。

问：公司后续还有哪些主流品牌的引进计划？

答：公司目前是行业内比较优质的制造商，行业口碑很好，吸引客户跟公司合作。公司一直推行适度的多元化客户策略，去年与 Adidas 开始合作，今年上半年来自新客户的收入大幅增加。未来如有新的客户有收入贡献后，公司将及时披露。