

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：2023-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（腾讯会议）
参与单位名称及人员姓名	景顺长城基金-余广、刘苏、詹成、周寒颖、邓敬东、郭琳、李怡文、张欢、孙雪琬、胡晓露，国信证券-丁诗洁、陈瑶蓉，华泰国际-罗艺鑫、詹妮，易方达基金-林钰晨、包正钰，开域资本-刘冀、陈鹏宇、杨宋清，南方基金-吕思奇、龙一鸣、邵康、余一鸣、黄俊、骆帅、卢玉珊、邹寅隆，中金公司-林骥川、曾令仪
时间	2023年1月11日、2023年1月12日、2023年1月13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>投资者就关心的内容与公司进行了交流：</p> <p>Q：公司 2023 年的订单情况如何？2023 年欧美运动鞋消费市场的趋势如何？</p> <p>A：公司的客户主要是国际品牌运动鞋，客户在欧美市场的占比高。根据部分品牌已发布的财报来看，大多数品牌在北美、欧洲区域的增长都还不错。但是考虑到 2023 年全球经济形势的不确定性，我们也会综合评估各品牌预告订单的准确度，会密切关注全球经济形势以及各品牌的业绩情况。</p> <p>Q：公司未来毛利率展望？</p> <p>A：原材料价格的波动、人工成本的上涨、产能利用情况、员工的熟练度等因素都会影响毛利率。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。</p> <p>Q：新工厂投产对毛利率的影响如何？</p> <p>A：新工厂毛利率与老工厂毛利率会存在差异，但公司会考虑新工厂如何投入才不会对整个公司经营效率造成太大影响。扩产受限于管理团队的培养计划、熟练员工的培训计划、当地政府的效率、固定资产的投资等因素。工厂扩产的固定资产投资规模不大，未来产能增长的主要制约因素在于新增工厂的管理团队的配置。</p> <p>Q：目前客户下单节奏较之前有无变化？</p>

A: 客户的下单模式和下单节奏没发生变化。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。同时客户也会根据销售情况，追加紧急订单。

Q: 运动鞋制造的追单难度较成衣制造如何？公司应对客户紧急订单的能力如何？

A: 运动鞋的开发周期比较长（6-12个月），量产制造工艺流程比较多（模具开发制造、鞋底制造、鞋面制造、最后成型），原材料种类也非常的多，通常运动鞋产品开发会提前1年至一年半时间（相较于产品销售），生产会提前半年左右。所以运动鞋很难做到即时开发、生产当季产品。对于客户的紧急补货订单，公司会用最快的速度响应客户的需求，部分订单可以做到2-3周的时间交货。同时，公司与品牌方会召开产能规划会议，对中长期的产能需求进行讨论、规划，以便公司提前做好产能准备，公司会把产能利用率控制在比较合理的水平。

Q: 未来公司 ASP 的变化趋势？

A: 公司的平均单价的波动，跟当期客户结构、产品结构有关。公司服务的几个品牌，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，公司在某个品牌份额的提升，通常伴随产品线的拓展，也会导致平均单价的波动。

Q: 公司产能利用率情况如何？

A: 工厂产能有一定的弹性，可以通过合理调节员工的加班时间、员工人数编制管控及员工招聘节奏管控等来调节产能。公司会根据订单情况合理安排产能的配置。

Q: 汇率变动对毛利率的影响如何？

A: 公司主要的贸易子公司在香港，销售收款是用美元结算，主要原材料采购、机器设备采购等是用美元结算；越南工厂的工人工资、制造费用是用越南盾结算；境内管理总部和开发中心的运营开支部分用人民币支付。越南盾兑美元的汇率波动，对毛利率会有一些影响。

Q: 公司如何消化员工工资上涨的压力？

A: 公司基本每年都会有例行调薪，这也是保持员工稳定和可持续发展的薪酬策略。公司采用成本加成的销售定价模式，成本增加比如原材料的涨价、人工工资上调等最终会反映到公司的销售价格上，不会因为工资调整对毛利率产生大的影响。

Q：未来公司会继续收购如英雄心这样的成熟工厂吗？

A：考虑到客户订单的需求，未来几年公司仍会保持积极的产能扩张。公司会通过购买土地新建厂房、租赁厂房、在原有厂房增加生产线、购买厂房等方式来提升产能。今年将有新工厂陆续投产，具体投产节奏将取决于今年订单情况和工厂建设进度。对于收购工厂，要看标的的具体情况。

Q：公司开拓新客户时，一般比较重视客户的哪些方面？

A：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。双方合作会有互相的评估，由于公司工厂规模比较大，承接客户时会考虑订单规模、未来的持续增长、双方团队的理念契合度等多方面因素。

Q：与同行相比，公司在哪些方面做得比较好？

A：公司实行优质客户多样化策略和产品专注慢跑和休闲运动的策略，目前在行业内积累了良好的口碑。客户定期对制造商进行考核，包括品质、交期、开发能力、成本控制、劳工及社会责任等方面，公司的各个工厂在这些例行考核中排名非常靠前，特别是公司的交付准时率非常高，成为客户非常信赖的合作伙伴。