

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：2024-016

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 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（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	中信证券-张政、郑一鸣、冯重光、刘宇昕，兴证全球基金-何悦，普信香港有限公司-冯大为，和谐汇一-钟卫玮，Dymon Asia-林佳宁，太平资产-蔡辰昱，国泰基金-饶玉涵，海富通基金-赵冰沙，淡马锡投资-卢玮，盛宇投资-吴雨佳，惠理基金-李博艺，龙全投资-马旭桢，理成资产-林丽芬，陆家嘴国泰人寿-何蓉，永赢基金-安慧丽、李文宾，浙商证券资管-唐靓，家御资本-薛缘，乐正资本-王慧怡，长城基金-柴程森，新活力资本-李程，国华兴益资产-纪虹韵，CPE源峰-欧阳婧，甬证资管-秦庆，源乐晟-钱雨欣，金鼎资本-陈施夏虹，韩国投信运用-张岑岭，贝莱德基金-神玉飞，人保资产-肖迪，高毅资产-曲萍，长信基金-刘亮，中信资管-张燕珍，信璞投资-林华强，上海合远-王晓璇，华宝基金-汤慧、刘娇，富国基金-毛联永、彭陈晨，煜德投资-孙佳丽，景顺投资-杜丽娟，信达澳亚基金-邹运，农银汇理基金-徐文卉，四川龙蟒集团-刘淼婵，汇丰晋信基金-杨明芬，朱雀基金-郑路，远信投资-戴佳娴，弢盛资产-刘大青，交银施罗德基金-陈舒薇，南方基金-邵尉，工银瑞信基金-马丽娜、万力实、李昱、金兴，银河基金-施文琪
时间	2024年6月5日
地点	线下：上海
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>投资者与公司的交流情况：</p> <p>Q：2023 年公司平均单价提升比较明显，2024 年 Q1 延续了这一趋势，2024 年全年是否会延续今年 Q1 的这种趋势？</p> <p>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。2024 年平均单价的情况，要根据各品牌具体的营收变动情况来判断。</p> <p>Q：2024 年 Q1 毛利率提升较为明显，未来公司毛利率会保持稳定吗？</p> <p>A：2024 年 Q1 毛利率为 28.37%，较去年 Q1、Q4 有所提升，主要是产能利用率有所提升，成本管控措施得当，2024 年 Q1 各个工厂毛利率表现都很好。公司成立多年，经历过多轮次的经济周期，公司有许多很成熟的预案来应对大环境的顺境和逆境，尽量保障订单稳定。只要公司订单不出现大幅度的波动，公司毛利率会比较稳定。</p> <p>Q：运动鞋行业的报价模式都是成本加成，理论上品牌核算的利润空间相对接近，公司</p>

毛利率表现比较好的原因？

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。公司毛利率表现比较好主要得益于公司客户结构和产品结构的调整以及精益生产等措施的推进、工厂运营效率的提高。公司基于销售规模做预算，在成本控制方面，公司管控的比较细致，并且执行力比较强，同时不同工厂之间会互相学习交流。

Q: 未来公司净利率是否还有提升空间？

A: 2021 年以来，公司净利率基本在 15%-16%之间。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: 目前公司的招工情况如何？

A: 2023 年由于客户去库存，订单有一定下滑，公司对员工招聘有一些控制。去年 4 季度，根据新工厂（越南工厂、印尼工厂）的投产安排和订单的恢复情况，已经在开始新招员工，2024 年，随着新工厂的逐渐投产，集团员工招聘力度会加强。

Q: 公司 2024 年上半年投产的越南、印尼新工厂，产能爬坡节奏如何？新工厂产能规模如何？

A: 新工厂在投产时，通常会按生产线逐步投入，员工的招聘与培训也会根据投产的节奏来做相应的匹配，所以 2024 年新工厂产能爬坡需要 1.5-2 年时间。目前，公司新建工厂产能一般按照 1,000 万双/年来设计，同时会根据占地规模进行调整。

Q: 未来公司产能扩张计划如何？

A: 考虑到市场需求，未来几年公司仍会保持积极的产能扩张。未来 3-5 年，公司将在印尼及越南新建数个工厂。公司的产能除了通过新建工厂、设备更新提升产能外，还可以通过员工人数和加班时间的控制保持一定的弹性，每年具体的产能的配置将根据当年订单情况进行调整。

Q: 除了越南、印尼外，公司在其他地方还有产能规划吗？

A: 制鞋业是劳动密集型产业，同时，公司的制鞋工厂规模都比较大，对劳动力的需求比较多，并且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、国际贸易环境等多方面因素。未来 3-5 年，公司主要还是在印尼及越南新

建数个工厂。

Q: 客户多久下一次订单?

A: 客户跟公司季前会沟通预告订单, 每个月有固定的下单日下达正式订单, 通常一个月下单 1 次或 2 次。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。

Q: 客户下单到公司交付, 需要多长时间?

A: 运动鞋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, 原材料的交期会直接影响到我们的交期, 其次还跟订单的量有关, 一般是在 45 天-60 天, 也有订单需要 90 天交货。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。

Q: 公司海运费如何结算?

A: 公司产品销售的贸易结算方式以 FOB 为主, 海运费由客户承担。

Q: 近年来, 各品牌的增速差异比较大, 有些新兴运动鞋品牌增速很好, 公司如何挖掘比较有潜力的客户来进行合作?

A: 公司目前是行业内比较优质的制造商, 行业口碑很好, 吸引客户主动找公司合作。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: 运动鞋紧急订单占比高吗?

A: 由于运动鞋工艺和物流特点(鞋盒体积比较大, 空运费用很高), 快速订单、紧急订单占比不可能很高。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一年至一年半时间(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。但是也会存在当季补货订单, 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, 当季补货订单占比不高。

Q: 对于管理半径公司如何理解? 今后会不会有产能天花板?

A: 在管理上, 我们是总部+事业部(群)的模式, 通常一个独立的客户对应一个事业部

（群），事业部（群）下设开发业务中心和生产中心（量产工厂）。事业部（群）负责业务拓展、客户关系维护、产品开发和量产等，每个品牌订单和产量增加只是相应的增加事业部（群）的工厂的数量和规模；新增的品牌，在品牌的订单数量达到一定量级，会单独设立事业部（群）。总部部门主要包括采购部门、财务部门、人资部门等。目前的管理模式，应该可以容纳比较高的产能增加，不论是品牌的增加还是订单的增加。随着印尼工厂的逐步投产，公司也在不断优化管理模式和运营流程。

Q：公司未来的分红比例会进一步提升吗？

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 年年度现金分红占净利润比例达 43%；2023 年年度现金分红占净利润比例约 44%。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，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。