

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：2024-018

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	南方基金-钟贇，大和证券-聂卓非、黎家禧，高盛-阮昕宇、陈芷茵，中泰国际资管-洪少怀，汇丰香港-闫颖佳，瑞银资管-Princy Shing、Raymond Wong，新华资产-李东正，东证资管-孟博，国泰君安证券-曹冬青，深圳市中凡咨询有限公司-李嘉峻，Point72-Ricky Tsang、Xiaoyang Fan、Yan Bai，花旗环球金融-刘德雄、蔡一菁，Polymer Capital-刘笑言、Ashly Chan，信安环球投资-Jessica Yu，中银保诚资管-蔡鹏，安本私募基金-李靛宇，东英资管-陈一帆，中国平安资产管理（香港）-Eddie Lau，VCY Capital- Victor Yiu
时间	2024年7月2日、2024年7月3日
地点	线下：中山，线上：Zoom
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>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：近期订单情况如何？产能利用率是否有恢复？</p> <p>A：从公司已经发布的 Q1 的财务报表来看，公司订单已经从客户去库存的周期中恢复，Q2 没有发生影响订单情况的负面因素。集团各工厂的产能排产比较紧张，员工的加班时间也会高于去年，工厂产能利用率比去年要高，具体的数据要等半年报披露。</p> <p>Q：公司订单的能见度变化如何？</p> <p>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。由于国际政治、经济形势复杂，很多品牌基于对未来经济形势的不确定性，预告订单的不确定性会增加。2024 年，具体的订单及出货安排，要看每个月客户的正式订单的情况。公司会密切关注全球经济形势以及各品牌的业绩情况，做好产能弹性的安排。</p> <p>Q：公司选择新客户的标准如何？对于合作的客户数量，会有明确的数量控制吗？</p> <p>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</p>

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。公司的客户策略是优质多客户策略，不会特别限制合作的品牌数量。

Q：对于管理半径公司如何理解？未来是否可能出现做到某个量级后，很难再往上提升的情况？

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：公司毛利率表现较同行好的原因？

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：不同品牌的毛利率是否会存在差异？

A：公司目前合作的品牌的定价模式差不多，都是成本加成的定价模式（在所有原材料成本、人工、管销费用基础上，加上净利率），不同品牌的净利率加成会有差异，但差异不大。但是在实际运营中，不同型体不同订单的生产效率存在差异，因此不同品牌最后呈现的净利率会有差异，即使同一品牌下，不同产品订单的毛利率、净利率也会有差异。每个工厂、每个品牌实际的毛利率、净利率跟订单规模、营运效率有很大的关系。

Q：公司为什么会选择在印尼建设生产基地？

A：目前公司的量产工厂主要在越南。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。综合多个因素，公司计划在印尼建设较大规模的产能基地。

Q：印尼工厂和越南工厂相比较，更具有成本优势？

A: 从工资水平来看, 印尼的工资水平较越南低; 从人均效率来看, 印尼工厂在投产初期跟越南的成熟工厂相比会有差距。公司在印尼的工厂刚刚开始投产, 目前工厂的运营管控指标尚未出台。待印尼工厂运营一段时间后, 将会对同一型体的鞋款在越南和印尼生产进行比较, 看看差距是否过大, 探讨改善方案。

Q: 公司在稳步扩张, 每年资本开支相对比较固定, 未来公司的分红比例是否会进一步提高?

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, 但是随着公司规模扩大, 预计资本开支占净利润的比例会逐渐减少, 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。