

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：2024-025

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><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   | 融通基金-关山、马春玄，中欧基金-宋星琦，人保养老-于天宇，健顺投资-何荣珩，奇盛基金-谌红梅，五矿证券-罗芳，盈峰资本-张国平，宽行基金-邱权尧，国泰君安证券-刘佳昆、曹冬青，长江养老-邹成，招商基金-宋歌，中山证券资管-邓国豪，智诚海威资产-周嘉声，前海开源基金-刘智博，创金合信基金-刘毅恒，瓴仁投资-张涵，长江证券-于旭辉、尹晓宇，中再保险-孙博睿、王锐   |
| 时间            | 2024年9月5日、2024年9月6日   |
| 地点            | 深圳  |
| 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><b>投资者与公司的交流情况：</b></p> <p><b>Q：公司对未来2年订单的展望如何？</b></p> <p>A：公司每年年底才会做次年比较详细的预算。公司客户相对多元，不同客户的营收增速有较大差异。对于营收增速较高的客户，公司来自该客户的订单也是快速成长；有的客户虽然暂时营收增速一般甚至下滑，公司在这些客户的供应链中具备较强的竞争力，订单份额得以保障；此外，公司持续拓展新客户，新增的客户以及新客户合作的深入，都是公司业绩稳健成长的重要保障。因此我们对未来两年的业绩充满信心。</p> <p><b>Q：2024年上半年，公司毛利率表现很好，未来持续性如何？</b></p> <p>A：2024年上半年，公司毛利率为28.23%，同比增加3.63%。主要系公司加强客户拓展的同时，持续加强运营改善，工厂效率逐步提升。未来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。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。</p> <p><b>Q：不同品牌的毛利率是否会存在差异？</b></p> <p>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</p> |

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 2024 年上半年投产的印尼新工厂，目前产能爬坡情况如何？印尼工厂的利润率水平相较于越南的情况如何？**

A：公司在印尼的工厂今年上半年刚开始投产，目前爬坡进度基本符合预设，公司有专门的机制追踪新工厂的投产情况，及时发现问题、解决问题。公司向客户提供的报价往往基于属地化原则（会根据当地的成本效率报价），利润率预计和越南工厂不会有特别大的差异。

**Q：公司在印尼新建工厂是基于客户的要求吗？公司未来的产能规划如何？**

A：目前公司的量产工厂主要在越南，公司也是很多品牌的主要供应商。公司和客户都有分散制造基地的考量。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。综合多种因素，公司计划在印尼建设较大规模的产能基地，建设方案也会事先跟客户沟通。未来 3-5 年，公司主要还是在印尼及越南新建数个工厂。

**Q：2024 年下半年，公司平均单价的趋势如何？**

A：平均单价的波动，主要与当期客户结构、产品结构有关。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 年下半年平均单价的情况，要根据各品牌具体的营收变动情况来判断。平均单价的变动对公司营收增速、毛利率变动等影响非常小。

**Q：公司来自品牌的收入增速与品牌终端销售收入增速之间的关系如何？**

A：制造商的收入变动与品牌的销售收入变动关系，受到客户下单出货周期、备货计划、各制造商承接的型体及份额等多种因素的影响。比如运动鞋的开发流程和量产流程比较长，运输以海运为主，运输时间比较长，所以运动鞋的出厂时间通常比销售时间早 3-6 个月，同时在销售当季也会有少量补货。另外，由于不同制造商对应品牌不同的型体，不同型体市场表现有差异，所以很难根据制造商的订单来预估品牌的销售情况，或根据品牌的销售情况来倒推制造商的收入。

**Q：公司在选择客户方面比较有前瞻性，如何挖掘和选择比较有潜力的客户来进行合作？公司会控制整体的客户数量吗？**

**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。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: 越南去年出台的对外国企业征收额外企业所得税对公司的影响?**

**A:** 越南国会通过了《关于按规定征收额外企业所得税以防止全球税基侵蚀（全球最低税）的决议》，越南将自 2024 年 1 月 1 日起，对连续四年中的两年综合营业总额至少为 7.5 亿欧元的跨国企业按照全球最低税率 15% 征收企业所得税，越南政府关于对所得税率较低的外国公司征收附加税的规定，还没有出台具体的细则，公司是否在征收范围之内尚未明确。目前，公司享受税收优惠的越南成品鞋工厂有 4 家，大多数越南子公司已不适用越南企业所得税优惠税率。即使越南工厂所得税率在没有任何优惠的情况下，对公司报表的影响也不会很大，因为越南工厂在集团的业务环节中属于来料加工环节，来料加工环节的利润占集团业务链利润的比例不高。

**Q: 未来公司资本开支如何?**

**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，公司将在印尼及越南新建数个工厂。过去三年公司资本开支每年大约在 11-17 亿人民币，预计未来几年基本保持持平。

**Q: 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。

**Q: 大股东有减持意向吗?**

**A:** 大股东对公司未来的发展和长期投资价值充满信心，目前没有减持意向。根据监管规则，如果公司大股东减持股份，也是会提前披露减持计划的。