

证券代码：300591

证券简称：万里马

广东万里马实业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023 -001

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 checked="" 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	线上参与公司2022年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023年05月12日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长 林大洲 财务总监 许晓敏 独立董事 孔祥婷 董事会秘书 苏继祥 保荐代表人 方军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.许总，您好！公司22年的业绩如何？</p> <p>答:您好！面对严峻复杂的国内外形势、行业所遭受的冲击、激烈的市场竞争以及超预期因素的冲击，公司2022年实现营业收入475,603,170.71元，同比增长40.18%，实现归属于上市公司股东的净利润-212,563,457.79元。2022年度公司营业收入较2021年度有所回升。</p> <p>2.请问皮具行业内中高端市场格局如何，公司有何竞争优势？</p> <p>答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。中高端市场近年成长迅速，主要参与者是国内拥有自主品牌和研发制造水平较高的企业。国内中高端品牌多为具有本土化优势的民族品牌，更熟悉国内消费者偏好、地域性差异，并有效地利用中国作为世界制造中心和全球精品加工大国的供应链资源，通过生产资源优势与市场网络终端优势的结合，不断提升品牌形象与服务，构筑相对稳定的消费群体。谢谢！</p>

3.领导好。请介绍一下公司下一步的发展战略？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司以“多品牌、多渠道、多品类”战略为核心，通过坚持品牌定位，坚持打造高质量、高附加值、高性价比产品，进一步优化完善营销网络，纵深执行团购业务的战略布局。在深度理解和融合国家军民融合战略基础上，充分利用研发、设计和渠道等各方面的优势，向特种防弹、防护类产品延展，与现有资源相结合逐步涉入特种防弹、防护类产品，培育、拓展和挖掘公司新的业务增长点。主要如下：1、持续重点研发单兵防护装备，提升团购业务战略纵深；2、运用人工智能赋能直播业务计划；3、优化直营渠道计划，加大力度开展多元化品牌运营，提升各品牌的经营规模；4、加大研发投入、增加技术研发力量；5、抓住军民融合的有利时机，围绕做大做强主营业务的战略目标，寻求同行业、上下游或新材料企业做适当的收购兼并，不断扩大企业规模和实力，实现协同发展。谢谢！

4.在公司产品的需求端上，人群特点有何变化？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。随着90后及00后人群成长为主力消费人群，因其成长环境、代际观念等因素影响，呈现与60、70及80后截然不同的消费理念、消费需求及消费习惯，消费风格偏好多变。随着互联网、大数据、人工智能等新技术与传统零售深度融合，新模式、新业态、新物种不断涌现，零售业态不断迭代。谢谢！

5.万里马品牌有何发展机会？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。伴随着我国综合国力的提升以及政府的多方引导，消费者对本土品牌的认可度得到了提升。在供给和消费的“双升级”背景下，催生了新一轮的品牌升级，迎来国潮品牌升级的历史性机遇。“万里马”品牌作为中国驰名商标和皮具民族品牌代表之一，在品牌底蕴、渠道建设、产品设计、宣传推广等方面均有着深厚的积累。未来紧扣消费群体个性化消费需求，聚焦核心品类，提高民族品牌认知度，与用户形成良好互动，同时全面布局多种渠道，快速实现数字化转型，提升运营效率，有望在激烈的竞争中脱颖而出。谢谢。

6.请问公司的品牌建设开展得怎么样？设计依据是什么？

答:您好！公司已经初步形成了三个自有品牌和多个代理品牌的“3+N”多品牌格局。自有品牌分别是主张“精品设计、精致时尚”的“万里马”，主张“英伦风尚、华彩人生”的“SAINTJACK”，以及主张

“趣享缤纷、个性自我”的“COOME”。各品牌以不同的用料、设计、款式和色彩来表现不同的主题风格，再按照产品的风格、市场定位、价格等因素多层次覆盖目标客群，从而满足各个细分市场的差异化需求。谢谢！

7.独董好，请问在长期发展上，消费环境的变化是否能给公司带来有利因素？

答:您好！从中长期来看，随着以国内中产消费群体引领的消费升级、以技术驱动的“新零售”带来的影响和推动作用，行业整体仍存在较大发展空间和增长动力。顺应消费升级，聚集新零售+新消费将为公司未来发展带来广阔空间。谢谢！

8.团购业务客户群体有哪些？公司竞争力如何体现？

答:您好！公司多年来在团购业务的战略布局，目前团购业务已形成稳定的客户群体，主要分为军警系统、国家权力机关及其分支机构、国有大中型企业等三大类团购客户。其中军警类客户占团购业务量最大，公司已成为解放军联勤保障部队供应局合作供应商。公司充分利用设计、开发和生产等各方面的优势，为上述团购客户定制产品。在推动三大类团购客户齐头并进的同时，重点瞄准军警系统被装产品，利用研发、质量优势逐步涉入特种作战类、防护类产品。谢谢！

9.贵司的销售模式是怎样的？直营渠道的推广是怎么进行的，对整体业务开展有何帮助？

答:您好！公司以市场为导向，强大的销售渠道推动公司营收稳步增长。经过多年发展，公司形成团购渠道、直营渠道、电子商务渠道、批发代理商渠道和ODM五大类渠道，强势开拓市场，深度渗透。公司直营渠道模式主要在大中城市核心商圈、专柜，线下提升客户的购买体验，充分整合公司资源，通过直营店的窗口示范、广告宣传作用，在消费者心目中树立良好品牌形象。直营方式也有利于强化对销售网络和销售终端的控制，开拓市场，提升市场份额。同时，在坚持优势商圈强化直营比重的原则下，逐步向周边城市辐射，构建全国性的营销网络，提高品牌渗透力。谢谢！

10.作为保荐代表人，您认为万里马品牌在市场中的认可度如何？

答:您好！公司“万里马”品牌创立于1993年，是国内最早一批注册的皮具商标。自成立以来，公司一直坚持中高端品牌的营销理念，致力于终端形象推广，并在国内知名商场、购物中心、机场树立中高端品牌终端形象。品牌已成为公司最核心、最具价值的无形资产。

多年的品牌沉淀使公司在国内及海外市场拥有较高的品牌知名度与影响力，并获得了多项殊荣。谢谢！

11.报告期内，公司主要业务有哪些？

答:您好！公司主营业务为皮具产品和个体防护产品的研发设计、生产制造、品牌运营及市场销售业务。同时，公司采取ODM的模式，为国际知名企业生产手袋等产品；通过控股子公司超琦科技为母婴产品、户外运动产品等品牌商提供电商平台旗舰店运营管理、物流管理、代理经销等综合服务；通过控股子公司宇岛科技在抖音平台网上销售资生堂旗下欧珀莱/AUPRES和CEMÔY/澳诗莱化妆品。谢谢！

12.研发设计是时尚皮具产品的灵魂，这方面贵公司有哪些竞争优势？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司组建了一支技术力量雄厚的专业研发设计团队，整个团队具有丰富的设计经验和敏锐的时尚嗅觉，能高效地根据主题挖掘设计元素和设计概念，再将设计元素与概念及时准确地转换为商品，保证每年新品发布的时间与行业内奢侈品牌的发布时间同步。在研发团队的主导下，公司还借鉴国际奢侈品牌的设计模式，积极与外部设计机构展开合作，保持公司设计研发优势。例如，公司与意大利设计团队合作，通过时尚机构预测、汲取时尚平台展示和时尚媒体传播元素等渠道与国内外时尚前沿接轨，获取未来市场流行色彩元素和经典款式，启发设计灵感。谢谢！

13.在员工培养方面公司有制定相应的培训计划吗？有股权激励计划吗？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司将根据业务发展需要继续展开多样化培训需求，如员工新入职培训、在职培训、职外培训。入职培训课主要由人力资源部负责讲授，若有涉及相关部门专业的可邀请其出席讲授。在职培训课是各部门根据自身业务发展需要，策划组织在职员工培训。培训内容、课件及讲师均由各部门自行拟定和实施。职外培训分为一般性外派培训与专业性培训，公司在师资条件不具备或专业项目需要的情况下，根据实际或未来发展的需要，适当选派员工接受外派培训，一般性外派培训由公司统一安排，属公司整体性素质提升课程；专业性培训课程，涉及员工本身工作或有直接关系，并能使本人获益，费用等由公司支付。公司将根据企业发展情况及未来规划择时实施股权激励计划，谢

谢！

14.在团购军品业务上有哪些突破性进展？

答:您好！报告期内，公司抓住“十四五”军民融合和个体防护装备的发展契机，完成了向特定对象发行股票项目的发行，继续投资建设单兵防护装备生产线，通过定增在团购军品业务上向个体防护装备领域布局。同时结合国家强兵、精兵路线和军民融合发展战略的有利时机，研发单兵装备特种防护被装产品进一步拓展业务产品线，持续布局特种作战防护类产品。在同质化竞争激烈的当下，公司不断夯实团购渠道业务构建护城河，挖掘新的业务增长点。谢谢！

15.直播电商盛行，公司在这一方面有哪些发展呢？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。报告期内，公司持续大力推动直播社交电商业务，在电商代运营及电商直播领域取得了良好成效，获得多家品牌授权，有望持续助推公司线上收入增长。公司子公司宇岛科技在抖音平台网上独家销售资生堂旗下欧珀莱/UPRES和CEMÔY/澳诗莱化妆品，期间欧珀莱化妆品在原授权渠道（抖音平台）基础上新增加授权快手平台（包括移动端、网页版），并于2022年6月20日获独家授权在抖音平台推广销售CEMÔY/澳诗莱品牌产品。谢谢！

16.苏总能说一下在公司管理上，信息化建设有相应的规划吗？谢谢！

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司通过ERP系统、OA系统、IMR商业智能管理系统、物控系统等信息化系统的建设，较好地保障了经营管理的正常运行。随着公司“多品牌、多渠道、多品类”经营战略的深化落实，原有信息系统难以适应公司“多品牌、多渠道、多品类”运营等方面。因此，公司计划在现有信息化系统基础上，进一步完善利用信息化手段整合衔接采购、生产、销售、财务等信息资源，打破信息孤岛实现各业务板块的互联互通，通过升级完善信息化系统功能满足业务发展，进一步提高经营管理效率。谢谢！

17.在智能转型升级深入生产的趋势下，公司有采取相应升级措施吗？

答:您好！结合行业发展来看，通过智能制造提高生产经营效率，降低劳动力依赖已成为行业升级转型的主要趋势之一。公司通过公开发行人可转换公司债券募集资金投入智能制造升级建设项目。报告期内，公司完成了本项目的实施。通过本项目的实施，公司将在智能

	<p>制造建设过程中迈出坚实步伐，有效提升智能制造水平，并对公司适应产业升级转型、顺应智能制造发展趋势起到积极作用。使公司从劳动密集型企业向自动化、智能化方向转型升级。谢谢！</p> <p>18.超琦科技在电商经验方面对于公司业务发展有何促进作用？</p> <p>答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。超琦科技具备丰富的实体零售经验及电商经验，以及专业的大数据分析处理经验，对于线上线下经营及精准营销形成了丰富的运营管理经验，对于打通线上线下两种销售渠道并整合商场、自媒体等新零售渠道具有可借鉴、移植的丰富经验。同时，超琦科技全价值链综合服务覆盖店铺运营、渠道布局、整合营销、数据挖掘、仓储物流等。因此，公司将利用与借鉴超琦科技在电子商务零售、线上线下运营经验，对客户进行精准分析，挖掘客户消费动机，灵活改变产品方向以及经营策略，提高公司产品运转效率以及经营规模。谢谢！</p> <p>19.在直播渠道，请介绍一下公司提出的人工智能赋能计划将如何实施？</p> <p>答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司控股子公司宇岛科技业务范围以直播电商、品牌代运营为主，同时涉及新媒体运营、网络营销推广、IT解决方案、摄影制作、网络直播、活动策划、仓储配送、店铺运营、客户服务等。以ChatGPT为代表的人工智能技术取得了突破性的发展，宇岛科技可以深度结合ChatGPT、数字人和AI声音等人工智能技术，将技术应用于短视频、直播带货、娱乐直播、电商客服、跨境电商和教育等场景。未来，宇岛科技将持续投入资源开发将运用以上人工智能技术，节省大量成本并有效地提升了服务效率，增强直播观看的体验，这也会使传统的直播行业产生飞跃式的发展。为公司带来更多的机遇和发展。谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月12日