

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：2023-004

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称及人员姓名	兴业证券 李颖秀；莞正投资 樊跃平、刘晓婷；大中资管 王庆伟、曾志豪；纽富斯投资 谢梁俊；粤骏私募基金 何柏安、林铸佳；天成时代资管 罗辉华；东莞私募基金协会 李春秀等18人
时间	2023年11月2日下午
地点	广东省东莞市长安镇建安路367号
上市公司接待人员姓名	董事长林大洲、财务总监许晓敏、董事会秘书苏继祥、证券事务代表牟其飞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事长林大洲先生和董事会秘书苏继祥先生介绍了公司基本情况。随后，许晓敏女士介绍了公司2023年第三季度报告情况。</p> <p>（以下为问答环节）</p> <p>问：团购业务招标竞争激烈吗？订单需求会不会下滑？</p> <p>答：公司的团购客户主要包括军队、国家行政机关、国有企业事业单位三大类客户，该三大类团购客户对供应商资格要求较高，需经过内部严格审批并履行相应的招投标程序，一旦进入合格供应商库不会随意变动。评标通常会从商务和技术标准进行评审，包括供应商信誉、业绩、财务状况、售后服务、供应商履约评价、性能指标、生产工艺、质量控制、设施设备、技术力量、服务方案等进行综合评分。团购市场对竞争企业的研发能力、生产能力及公司实力均有较高要求，竞争程度相对较低，公司与团购客户的业务合作关系稳定。</p> <p>问：公司与撒隆巴斯的合作模式是什么样的？</p> <p>答：撒隆巴斯是公司子公司广州超琦信息科技有限公司代理的品牌，取得了撒隆巴斯国内线上渠道独家代理权，通过跨境电商的形式在天猫旗舰店、京东旗舰店、天猫海外旗舰店、京东海外旗舰店、阿里大药房等电商平台进行销售。</p>

问：公司有无并购计划？在材料端有什么布局？

答：材料的进步始终是特种防护装备研制领域的根本，公司将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。

问：公司未来三到五年的战略规划是什么？

答：公司未来将纵深执行团购业务的战略布局，结合国家强兵、精兵路线和军民融合发展战略，推进团购业务与军民融合深度发展。继续深化军工单兵防弹、防护板块业务，持续投入研发，不断丰富单兵单警防弹、防护类产品的品类，挖掘新的业务增长点，增强公司竞争能力，努力打造成为国内具有领导地位的单兵单警防护、作战装备的综合供应商。

问：公司电商业务占比较高，是否有进一步拓展计划。

答：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。公司子公司杭州宇岛合作的资生堂欧珀莱产品已步入正轨，目前还在不断洽谈其他新的品牌。未来，公司将持续投入不断加大电子商务渠道的开拓力度，努力做成全品类的电商公司。

问：公司未来的机会和增长点在哪？

答：公司在聚焦单兵单警防护产品的同时和电商渠道双向发力，围绕军警产品+直播电商打造关键性竞争能力。未来，公司将持续投入不断加大团购和电子商务渠道的开拓力度，提升公司盈利能力。随着国内经济的稳健发展，现在团购客户业务逐渐恢复，订单向好。目前在手订单充足。防弹防护类有望成为新的业务爆发点。

问：军品防护装备市场空间有多大？

答：公司防护装备产品主要包括防弹插板、防弹衣、防弹盾牌和防弹头盔等，产品应用对象包括军队、武警、公安、应急部门等，因此市场前景很大程度上取决于国民经济的发展状况、军费支出、军队及警员人数规模。故国防军费开支大小，军队及警员对防弹衣的装备率及防弹衣更新周期决定防弹衣行业的市场前景。随着我国国防建设的深入推进，我国国防装备费的稳定增长为军警用装备市场带来广阔发展空间。

问：公司应收账款、存货占比较高是什么原因？

答：公司应收账款主要为团购客户货款，大部分账龄较短。团购客户与公司合作时间较长，信誉度以及资金实力较强，发生坏账的可能性很小。公司现在线下门店存货很少，团

	购业务基本为订单式生产，存货占比高只是阶段性的。
附件清单	无