

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：2023-005

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	华泰证券 郑凯娜、李孟菲；九远私募 王红飙；北京鼎萨投资 彭晓芳；幸福阶乘基金 张东晓；首创证券 邓继伟；安华白云控股 颜志斌；殷实基金 张美玲、李燕平；乐盈私募 鲍传广、陈清远；广州私募基金协会 周伟、陈思广等22人
时间	2023年12月7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、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。</p> <p>（以下为问答环节）</p> <p>问：公司自2020年开始订单下滑，主要原因是什么？公司目前订单情况如何？</p> <p>答：2020年以来，受疫情冲击影响，公司业绩出现大幅下滑。一方面，对于团购渠道业务，疫情对公司团购客户的招投标工作影响较大。疫情期间消耗速度变慢，招标规模下降。另一方面，整体消费疲弱，各大商场、购物中心以及街边商铺等客流大幅减少甚至关店，线下渠道客流大幅下滑，对公司直营渠道和代理加盟渠道店铺销售也造成了较大影响。近三年来虽然受疫情影响业绩下滑较大但军警被装的整体需求没有变化。今年以来，随着团购招标工作的正常开展，公司各项业务逐步恢复。公司目前在手订单充足。</p> <p>问：公司从鞋靴被装产品扩展到单兵防护装备，有什么优势？</p> <p>答：首先，在技术方面，公司于2019年10月即开始投入建设防弹衣以及防弹头盔的研发试验中心与生产线，开始研发与生产防弹衣与防弹头盔。经过前期投入以及不断的研发测试，</p>

公司2020年10月通过了国家权威部门的综合审查并获得了相关的生产资质，掌握了相关产品的核心技术。其次，在市场方面，2007年至今公司一直作为解放军联勤保障部队供应局、武警后勤部物资采购站的在库供应商，同时具有公安部、司法部等合格供应商资格。公司凭借高质量的产品获得了良好的口碑，尤其在团购客户中树立了较好的形象，并获得了军警单位保障和服务方面的表扬荣誉。公司拓展单兵单警防弹防护产品系对现有团购业务产品线的进一步拓展，目标客户与现有客户资源重合，因此公司能够充分利用现有客户资源开拓市场从而奠定良好的市场基础。公司向单兵单警特种防护装备产品拓展是为了进一步夯实团购业务，挖掘新的业务增长点，增强公司综合竞争能力。

问：防弹衣的主要原材料是什么？公司在材料方面有什么布局吗？

答：公司普通型防弹衣的主要材料是芳纶或高分子聚乙烯纤维。加强型的防弹衣还复合了氧化铝、碳化硼等非金属陶瓷材料。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：公司成立两家电商公司的机缘背景是什么的？

答：公司控股有两家电商子公司，分别为广州超琦信息科技有限公司（后称“广州超琦”）和杭州宇岛科技有限公司（后称“杭州宇岛”）。2018年3月，为深挖电商潜能，完成公司新零售+新消费的战略布局，公司收购了在电商领域有着丰富经验和独到见解的电商公司——广州超琦的控股权。广州超琦主要为知名母婴产品、运动户外产品的品牌商提供电商平台旗舰店运营管理、物流管理、代理经销品牌商产品等全价值链的综合服务。签约了包括ON Running、FREITAG、MICRO/米高、Radio Flyer等国外知名品牌。杭州宇岛是公司为了布局直播电商业务，全面实施公司的“引进来、走出去”发展战略而出资设立的控股子公司。今年杭州宇岛业务增长较快，获得了合作品牌方欧珀莱的充分认可并将合作期限续展了十年，为杭州宇岛未来业务发展提供了稳定的保障。目前公司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：公司很多军队订单都未披露，是何原因？相关的招标除了价格、质量，还有哪些方面的评分？

	<p>答：公司军警类团购产品主要包括被装类和单兵防护类。因军需订单涉及保密问题，除非政府有关权力部门特别要求，否则原则上公司不再主动披露相关信息。招标方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：公司毛利较低，有没有什么措施提高？</p> <p>答：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。公司主要通过产线智能化升级改造来降本增效。目前，公司已经完成了部分产线的智能制造升级。随着升级改造的完成，未来用工成本可以进一步降低。</p> <p>问：未来三到五年公司的亮点是什么？</p> <p>答：近年来，在紧张的国内外局势的变化和国家不断加大维护社会公共安全力度的双重背景下，个体防护装备的需求不断增加。未来，在我国国防建设深入推进和全国公共安全支出增长的背景下，个体防护装备（包括防弹衣、防弹头盔等）作为维护国家安全以及社会公共安全的重要组成部分，具备广阔的市场空间。同时，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，围绕军工产品+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。未来防弹防护类产品和直播电商业务有望成为新的业务爆发点。</p>
附件清单	无