

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：2022-011

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	详见附件一
时间	2022年6月14日、2022年6月16日
地点	线下：中山 线上：电话会议
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>投资者就关心的内容与公司进行了交流：</p> <p>Q：越南、缅甸、印尼产能扩产计划是否有变化？目前的招工情况如何？今年的产能提升情况？</p> <p>A：目前新工厂的建设进度保持正常，没有发生变化或重大不利情形。越南 2021 年投产的 3 个新工厂产能爬坡比较顺利，预计 2022 年这些工厂会有比较大的产能贡献，同时公司将在越南继续新建工厂。印尼工厂目前也在按计划建设中，印尼一期工厂预计明年开始有产能贡献。缅甸工厂因缅甸政局变动和疫情影响，投资计划进展缓慢，目前已经恢复建设。</p> <p>公司的工厂基本不在工厂集中的工业区，同时公司采取的保持有竞争力水平的薪酬策略，经营稳健，对员工的吸引力更好，目前招工进展比较顺利。</p> <p>今年的产能扩张，包括去年投产的 3 个新工厂在今年产能和运营效率的提升、老工厂的扩建和效率提升。</p> <p>Q：欧美通胀是否会影响公司订单？</p> <p>A：公司的主要客户均是上市公司，根据各客户已经发布的年报和下一年业绩展望来看，各品牌基本上都保持一定的增速。同时，公司采取多客户策略，优质的客户结构使得公司在面临不确定性时有较大优势，公司目前的订单排期比较满，公司在越南北部的工厂运作正常，各厂区全力保障订单交付。</p> <p>Q：越南疫情情况怎样？工厂员工出勤是否已经恢复正常？</p>

A: 越南北部疫情主要是 2 月份比较严重, 部分工厂员工出勤率在部分时段低于正常水平, 但是整体影响不大, 3 月中旬以来已经恢复到比较正常的水平。2022 年 Q1 越南北部疫情严重, 陆运海关受疫情影响关闭了一段时间, 对原材料的运输和配套产生影响。为保证原材料供应, 公司提前做好供应链管理预案, 同时通过增加采购、提前备货等方式来解决原材料供应的问题, 4 月底陆运海关已经恢复正常。我们对全年的业绩保持乐观。

Q: 公司未来毛利率展望?

A: 2021 年毛利率相比 2020 年有较大幅度的提升, 主要是因为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。虽然存在原材料涨价、人工工资上调等影响营业成本的因素, 由于公司采用成本加成的销售定价模式, 成本增加传导到销售价格的周期比较快。2022 年 Q1 毛利率略有下滑, 与越南工厂疫情造成的员工出勤率低于正常水平有关。公司未来将持续推进客户结构的优化和运营效率的提高, 希望未来公司毛利率能保持稳定。

Q: 与同行的头部企业相比, 公司的核心竞争优势? 华利为什么能够做到在客户的份额不断提升?

A: 公司实行优质客户多样化策略和产品专注慢跑和休闲运动的策略, 目前在行业内积累了良好的口碑。客户定期对制造商进行考核, 包括品质、交期、开发能力、成本控制、劳工及社会责任等方面, 公司的各个工厂在这些例行考核中排名非常靠前, 特别是公司的交付准时率, 评分非常高, 成为客户非常信赖的合作伙伴。

Q: 越南人工工资上涨对毛利率的影响?

A: 公司已在今年年初上调工资, 工资例行调整是公司经营过程中的例行工作。公司采用成本加成的销售定价模式, 成本增加比如原材料的涨价、人工工资上调等最终会反映到公司的销售价格上, 不会因为工资调整对毛利率产生大的影响。

Q: 同一款鞋, 品牌商是否会找多个供应商生产?

A: 一般而言, 同一款鞋子不会交给不同厂家开发、生产, 同一系列、但不同款型的鞋可能会交给不同厂家开发、生产。如果销量特别大的产品, 开发产品的制造商的产能不够, 品牌商会分散订单, 会找几家制造商同时来生产。

Q: 公司同一个工厂会给几个品牌同时代工吗?

A: 公司的主要品牌都会有专属的工厂，公司大多数工厂只为一个品牌服务。各个客户的服务团队要保持独立，包括开发团队、量产产线等。但是接到新品牌的时候，新品牌初期订单规模不能满足一个工厂的产能，会先暂时在其他品牌工厂设立独立的厂房和产线，当新品牌达到一定量级后，也会有一个专属的新工厂。

Q: 公司目前的订单是哪个季节的订单？订单的能见度到什么时候？

A: 运动鞋的开发周期比较长（6-12 个月），量产制造工艺流程比较多（模具开发制造、鞋底制造、鞋面制造、最后成型），原材料种类也非常的多，通常运动鞋产品开发会提前 1 年至一年半时间（相较于产品销售），量产订单的下达也是提前销售季节半年至一年的时间。比如现在 2023 年春夏款开发基本结束，2023 年秋冬款产品开发正在进行中。所以运动鞋很难做到即时开发、生产当季产品。当然，也会存在对于客户的当季紧急补货订单，公司会用最快的速度响应客户的需求，当季补货订单占比非常小。

公司与品牌方会召开产能规划会议，目前与公司合作的所有品牌都会有 3 年以上的规划，其中部分客户会有 5 年、甚至 8 年的规划。通常客户也会出下一季的预告订单以便公司提前做好产能准备，正式订单是按月下达。公司 2022 年的订单在 2021 年下半年就已进行预沟通，根据对 2022 年的订单预计来看，我们对今年的业绩保持乐观。

Q: 组织架构和其他公司有什么明显的区别吗？

A: 在管理上，我们是总部+事业部的模式，通常一个独立的客户对应一个事业部，事业部下设开发业务中心和生产中心（量产工厂）。事业部负责业务拓展、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。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。

附件一：

线下：华创证券-刘佳昆

线上：中金公司-柴必成，曾令仪，中信保诚基金-李文，中泰国际资产管理-冯绍怀，长信基金-安昀，域秀资产-刘焯，兴业银行-王毅成，行健资产-郭贤光，新华基金-王达，西部证券-诸乐轩，太平资产-蔡辰昱，盛宇投资-吴雨佳，多鑫投资-姚梦晓，勤辰私募-吴昊，瓴仁私募-何文婷、张辛洋，君和立成投资-刘坚，景领投资-王琦、卢泽锋，FOSUN 复星-周悦意，鹏华基金-刘偲圣，宽远资产-吴相贤，建信信托-孙海梦，海宁拾贝投资-林轩宇、欧阳婧，睿璞投资-邵红慧，富国基金-安志鹏，淡水泉投资-贾婷婷，乐瑞资产-孙鹏程，双安资产- Zheng Yiqun, WT Asset Management Limited - Fang Ray, Tiger Pacific Capital- Yu Mengying, LyGH Capital- Keer Wang, Khazanah Nasional Berhad -崔鹏翔，Fuh Hwa Securities Investment Trust CO.,LTD- Ting Darren, Elephas Global Fund- Wu Danni, CMS Asset Management (HK) Co Limited- Jenny Zhao