

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：2022-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	大秦基金、小忠资本、千寻飞扬投资、利百加资本、天运基金、羽翰资产共 8 人	
时间	2022 年 9 月 7 日	
地点	广东万里马实业股份有限公司	
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	
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 2022 年半年度报告情况。今年上半年，公司实现营业收入 2.21 亿元，同比增长 32.12%；归属于上市公司股东的净利润-837.31 万元，同比增长 5.81%。经营总体稳中向好，营收恢复较快增长，净利润实现正向增长。</p> <p>（以下为问答环节）</p> <p>问：公司为什么切入防弹衣、防弹头盔装备行业，向特种防护作战类产品拓展？</p> <p>答：“十八大”以来，军民融合深度发展上升为国家战略，后期军民融合将成为部队提高保障力和战斗力的重要选择。结合公司业务发展来看，公司形成了团购渠道、直营渠道、电子商务渠道、批发代理商渠道和 ODM 五大类渠道。其中团购业务发展较好，客户涵盖了军队、武警单位及大型企业。中国的强军梦离不开单兵作战能力的提升，而精良的单兵作战装备将是不可或缺的部分。未来兼备防护、舒适与美观的单兵防护产品将是公司团购渠道的一个重要发力点。</p> <p>公司从事军品生产多年，参与了解放军、武警部队和公安部的多项产品研发与生产，目前公司已成为部队、武警、公安、电力系统、中国移动、</p>	

铁路系统、航空系统等客户的稳定合作供应商，先后成为中国南方航空、中国南方电网、中国石油、中国铁路总公司及中国国际航空等一大批央企国企的劳动防护用品及工装在库供应商。经过公司多年技术研发和经营积累，拥有优质的客户资源，具备了防护防弹类产品的研发生产能力和管理能力。

问：单兵防护产品的市场格局如何？行业前景怎么样？相比同行有何优势？

答：目前，我国防弹衣、防弹头盔产品主要由客户采用公开招标方式向市场采购。防弹衣及防弹头盔在不同的使用场景下具有不同的保质期。通常来说，防弹衣及防弹头盔存在一定的使用寿命，在战略备库的条件下其使用寿命可适当延长。在使用期限内，防弹衣及防弹头盔的防弹性能会因老化而相应降低，需淘汰更新。因此，防弹衣与防弹头盔市场空间大，而且具有持续更新的需求，其市场前景良好。

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。现已掌握了相关核心技术、产品的生产设备和原材料供应链体系。在技术研发上，公司积极地与高校、科研机构等开展合作，充分利用外部资源进行创新。利用产业优势资源，与科研机构、高等院校合作设立产学研相结合的研究中心，充分发挥各自自身优势。进一步推进“产学研”合作，加快科技成果产业化转化，不断提高公司的科技创新能力，实现产业升级。

问：万里马经营的产品主要为皮具产品，近几年受电商兴起及疫情影响，给公司带来一定挑战。公司也在积极调整渠道布局，在这方面的主要成效如何？

答：近几年，我司在主动收缩传统业务的同时，也对电商代运营及直播带货领域进行了相关布局，拓宽了销售渠道。2018年3月，公司完成对主营电商品牌代运营的新零售电商公司超琦科技的收购。2021上半年，公司控股子公司超琦科技新增撒隆巴斯品牌分销渠道业务，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、阿里大药房代理销售日本久光制药撒隆巴斯外用消炎镇痛非处方药贴剂等产品，从而增加公司代销业务收入。

2021年6月，公司出资255万元设立了控股子公司杭州宇岛科技有限公司，并持有该公司51%股权。公司控股子公司杭州宇岛获AUPRES/欧珀莱、CEMÔY/澳诗莱、丸美品牌方授权，通过网上渠道销售AUPRES/欧珀莱、CEMÔY/澳诗莱、丸美的化妆品。杭州宇岛在抖音电子商务平台上以自己名义登记开设网络店铺，并通过该网店销售相关产品，从而增加公司直播带货业务收入。目前还在不断洽谈其他新的品牌。

问：今年以来公司在团购业务上中标情况如何？

答：在团购业务上，公司今年以来已先后中标了多个招标项目。比如今年1月，公司中标中国移动通信有限公司6955万元标志服产品集中采购订单。

问：公司防弹衣、防弹头盔项目产线建设进度如何了？

答：公司高性能陶瓷基复合防弹衣产业化建设项目和轻量化非金属防弹头盔项目在前期研发投入阶段，已初步投入建设防弹衣以及防弹头盔的研发试验中心以及生产线，产品获得了多个权威的第三方检测机构的验证，取得了防弹衣以及防弹头盔的生产资质，已具备小试能力，现已取得了小批量订单并已开始生产，项目正在有序推进。

问：通过刚才公司介绍，公司团购业务营收表现较好，未来公司是否会加码发力团购业务？

答：团购产品特别是军警定制的产品对制造原材料和生产工艺要求较高，产品定向研发能力、稳定可靠的产品质量、成熟的供应链体系、各类资质及合格供应商资格是团购渠道业务最重要的护城河，在皮具行业趋于同质化激烈竞争中可以保持独有的竞争优势。未来几年，公司将在巩固现有团购渠道优势的基础上，继续保持军警系统、国家权力机关及分支机构和国有企业三大类客户齐头并进，重点瞄准军警类客户，在国家军民融合的战略部署下，推进军民融合深度发展，利用公司在研发、质量、技术上的优势，在特种作战防护类产品上发力，重点研发单兵防护装备，在现有团购渠道及产品品类基础上向特种防护类、作战类扩展，打造特种防护作战与美观相结合的“完美防护”系列产品。与此同时，将军警被装类系统产品的成功经验复制应用到其他两大类团购客户上，带动团购业务全面发展，提升团购业务战略纵深。

问：2022年上半年，公司分销模式的营业收入表现不错，公司在分销模式上有了那些重要的业绩驱动因素？

答：2021上半年，公司控股子公司超琦科技新增撒隆巴斯品牌分销渠道业务，撒隆巴斯主要产品包括复方水杨酸甲酯薄荷醇贴剂、退热贴、冷敷，客户群体中80、90的职场客户占比较高。而宇岛科技作为经销商，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，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CEMOY/澳诗莱品牌产品。2022年8月，杭州宇岛与丸美达成合作，在抖音电商渠道推广销售丸美东京品牌系列产品。

	<p>问：公司在直营和代理渠道，采取了继续收缩的策略，目前公司直营店铺数量有多少？代理渠道数量如何？</p> <p>答：我司通过调整线下门店结构，2022 上半年直营店铺维持 20 家的数量，代理商终端店铺减少 2 家，终端店铺总数由上年末的 57 家降至 2022 年上半年的 55 家。未来，我司会更加注重门店的质量，将精细营销作为整体目标，提高单店盈利水平。</p> <p>问：在“军民融合”的国家战略大背景下，对公司团购业务或有较好的促进作用，公司近几年团购业务表现如何，规模是否有所提升？</p> <p>答：公司以高质量的产品在业界获得了良好的口碑，并在团购客户中树立了较好的形象。2020-2022 年上半年度，公司团购销售规模逐年攀升，对团购客户销售金额分别为 26,166.77 万元、20,368.18 万元以及 12,610.93 万元，占当期主营业务收入比分别为 76.53%、61.54%以及 61.95%。随着我国综合实力的提升，国家对军队、武警等系统的后勤支出将有所增加，将有效地刺激公司团购业务进一步扩张。</p> <p>问：2022 年下半年公司的发展战略如何？</p> <p>答：2022 年下半年公司坚持以“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，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。</p> <p>问：公司下半年会重点专注哪些业务板块？</p> <p>答：2022 年下半年，公司将继续深化军工单兵防护板块，挖掘新的业务增长点；持续投入研发，增强公司竞争能力；在时尚品类方面，不断探索新兴营销渠道，与团购业务双向发力。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 9 月 9 日