证券代码：300218 证券简称：安利股份

**安徽安利材料科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2019-001

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | √特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观□其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国金证券 黄梓灿上海万丰友方投资管理公司 张荣福 王明辉 |
| 时间 | 2019年1月24日上午 |
| 地点 | 公司行政楼九楼接待室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书 刘松霞 证券事务代表 徐红  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 本次调研的主要内容是就公司生产经营情况进行交流，具体主要内容如下：1、 公司目前产能多少，有多少生产线？公司目前拥有20条干法20条湿法生产线，合成革产品年产能为8000万米左右。2、公司哪些品种量较大？公司鞋用革和沙发家具用革占比最大，合计销售占比80%左右，箱包手袋、腰带票夹、电子产品包装、球、汽车内饰等其他用革，销售比重约20%左右。3、公司在越南投资处于何种考虑，目前进展情况如何？越南区位资源优势显著，人口红利突出，近年来合成革下游制鞋、沙发、家具、制球、电子等国际一线知名品牌客户纷纷向越南转移，在越南投资建厂，在此趋势背景下，考虑TPP、东盟等因素，公司在越南投资设立公司，有利于充分利用越南当地的丰富资源，实现本地化制造、本地化采购和本地化用工，更好地贴近市场、贴近客户，提升市场响应速度和客户服务效率，加快交期，更好地服务国内外品牌客户，提高公司的产品竞争力，且有利于规避美国、欧盟、TPP、东盟等针对中国产品的关税风险，完善公司海外战略布局，提升公司在全球合成革市场上的综合竞争力。安利越南公司目前正在进行工厂建设规划、设计及施工单位调研等事宜，预计2019年2月份开工，争取尽快建成投产。4、公司在俄罗斯收购企业原因是什么，目前情况如何？俄罗斯拥有约1.5亿人口，对人造革合成革制品的市场需求巨大。随着中俄贸易的进一步发展，投资收购俄罗斯人造革合成革企业，可让公司更加贴近当地消费市场和下游厂商，能够更好的为用户服务，并依托安利股份的品牌、技术和管理等行业领先优势，提升其技术水平和生产效率，将有利于提高安利在俄罗斯及周边市场的竞争力，进一步稳定和发展客户关系，完善产业布局，拓展海外业务，拓宽公司的优质生态功能性聚氨酯合成革产品在以俄罗斯为主导的独联体国家以及欧洲市场的营销渠道，扩大安利产品在俄罗斯及周边市场份额。公司已对安利俄罗斯公司管理架构和核心管理人员进行调整，进一步在管理、技术、营销等方面加强管理和支持，整合资源，经营情况逐步向好。5、公司产品定价模式是什么？公司产品定价采取一单一议，针对产品不同采取成本导向定价、竞争导向定价与需求导向定价等相结合的定价模式。6、公司员工有多少人，销售、研发人员有多少人？公司员工有2300人左右，销售人员近200人左右，研发技术人员350人左右。7、目前公司的产能利用率是多少？目前公司产能利用率大约80%左右。8、公司实施煤改气后，对成本影响如何？公司实施煤改气后，能源费用现年增加2000多万元。9、公司新增的无溶剂项目何时投产，产能多少？公司生态功能性聚氨酯合成革升级项目建设暨新增2条水性及无溶剂型生态功能性聚氨酯合成革生产线，计划今年下半年新增1条生产线投产。项目计划新增水性及无溶剂型生态功能性聚氨酯合成革产能850万米/年。10、未来人造革合成革行业发展趋势如何？未来人造革合成革行业发展方向，一是向环保节能方向发展，如水性、无溶剂产品领域，二是向功能性方向发展，提高产品功能性要求，扩大产品应用。11、 公司核心优势有哪些？公司在企业综合规模、自主创新能力与技术水平、工艺集成协同创新、品牌效应、产品特性、管理和环保技术水平等方面具有显著核心竞争优势。12、公司是否有外延发展的计划？公司坚持专业化、特色化、品牌化、规模化发展战略，未来3-5年内，仍将聚焦聚氨酯复合新材料领域，充分发挥企业竞争优势，不断做大做强。接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。  |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年1月24日 |