

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：2021-023

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	西部证券 陈凯茜；方正证券 陈元君；建信基金 李梦媛等
时间	2021年9月1日 10:00-11:00
地点	通讯会议
上市公司接待人员姓名	董事长：姚和平 董事会秘书兼副总经理：刘松霞 副总经理：黄万里 副总经理兼财务总监：陈薇薇 证券部副经理：陈丽婷 证券助理：王睿
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>二、主要问题及回答</p> <p><b>1、请问公司未来两到三年业绩增长指引情况如何？</b></p> <p>在过去十年，安利始终坚持战略引领、目标导向，坚持品牌引领、创新驱动、智能制造、智慧管理、绿色生态，公司在市场、客户与技术上十年磨一剑的长期积淀和积累，已从量变到质变，公司已占领全球行业市场高地和技术高地，核心竞争能力提升，后劲充足，空间广阔，发展可期。</p> <p>在技术上，积极开发水性、无溶剂、TPU、再生纤维、生物基、可回收、可降解等新技术、新工艺。在客户上，积极扩</p>

大与全球头部企业合作，寻求特色化、差异化经营，构建了梯队式的客户群体和丰富的产品系列，产品技术含量和附加值不断提高。公司经过十余年的客户耕耘，2020年成功进入苹果、长城汽车、哥伦比亚、VF、TOMMY、CK等供应链；2021年，成为耐克在中国大陆唯一一家中资鞋用聚氨酯合成革及复合材料合格供应商，成功进入丰田、宜家、匡威等供应链，增量机会多，行业冠军，全球市场，空间广阔。

当前的经济环境严峻复杂，全球疫情、中美较量、原材料的波动上涨等给我们带来了一定挑战，但安利的机遇大于挑战，已步入高速、高质量发展的通道，“形好看，势看好”，已到了全面发力的时刻，公司全面向好、持续向好的趋势、态势显现。2021年上半年，公司延续了一季度以来的良好态势，转型升级成效显著，综合竞争力提升，营业收入、产品单价和利润均创历史新高，盈利能力增强，管理能力提升，成本费用大幅下降。公司对明后年的销售情况充满信心，相信未来会继续保持中高速增长，力求高效高速增长。公司将坚定不移地向着胜利的方向前进，扬帆远航，努力创造更好的业绩，回报股东和投资者。

## **2、请问公司产能释放情况以及布局越南的考量是什么？**

公司在越南布局，成本及销售优势明显，一是越南与美国、欧盟、东盟等国签订自贸协定，多重机遇叠加，机遇众多，市场空间广阔；二是适应国际品牌产能转移的趋势，更好地对接、服务国际品牌，扩大市场份额；三是积极化解国际贸易冲突带来的关税风险。

目前，安利越南已基本完成厂房等基础设施建设，2条生产线已基本安装完成。但目前越南疫情形势恶化，且疫情防控措施严格，公司生产技术人员无法进驻安利越南工厂，并开展辅助设施设备安装及生产线投产调试。因此，安利越南投产时间会有一定延迟，具体情况视越南疫情防控进展而定。

公司正积极对安利股份现有生产线进行技改升级，提速增效，目前公司产能充足，能够满足公司发展需要。安利越南若

加快投产，对安利股份经营将会“锦上添花”，加强与国际品牌对接，促进销售，进一步提升市场占有率和影响力；安利越南若一定时间的延迟投产，对安利股份的产能和生产经营均不构成不利影响。期望公司在未来两三年内，计划形成年产聚氨酯合成革及复合材料 1 亿米左右的生产经营能力。当然，公司产能目标的实现，受宏观环境、市场需求、公司开发、销售等多种因素影响，具有不确定性。

### 3、请问公司不同领域客户的订单情况如何？

公司始终坚持以市场为导向、以客户为中心，坚持“四个一个”的策略，即“嘴里吃一个、手里拿一个、眼里看一个、脑里想一个”，积极开发应用水性、无溶剂、硅基、生物基、可回收、可降解等全球领先的工艺技术，不断增加花色品种，提升产品性能和功能，推进个性化定制，充分满足客户多样化的需求。

功能鞋材和沙发家居既是我们的传统品类，也是我们的优势品类。在功能鞋材领域，目前与公司合作比较好的客户有：彪马、艾斯克斯、安踏、特步、匹克、鸿星尔克和乔丹等国内外知名运动休闲品牌，同时公司积极培育发展耐克、李宁、361 等客户，未来态势向好。2021 年，安利成为耐克在中国大陆唯一一家中资鞋用聚氨酯合成革及复合材料合格供应商，目前处在培育期中；其他新增发展客户如威富集团、哥伦比亚、TOMMY、CK、匡威等也正在培育之中，初步展现了较好的态势。在沙发家居领域，美国最大的沙发家居企业爱室丽快速增长，与芝华仕等深化合作，积极培育新增品牌客户宜家等。

此外，公司也正在努力培育 4 个新动能、新增长点，分别是汽车内饰，电子产品，体育装备，工程内饰。在电子产品领域，公司已与苹果建立了良好的合作关系，努力培育华为、小米等品牌客户。在汽车内饰领域，2021 年，公司已成为丰田、长城汽车的供应商，但尚处在培育期，目前营收贡献较少。同时公司积极寻找与国内外汽车品牌合作机会，加大与新能源汽车生产商的接洽，构建竞争优势，努力扩大市场份额。在体育

装备上，与迪卡侬、耐克装备类合作稳步向好。在工程装饰领域，公司正在培育之中，特别在医疗、办公、酒店等方面。

公司与耐克、丰田、长城、宜家、威富集团等品牌客户处于培育和打基础阶段，合作有序推进、初见成效。从短期来看，耐克、丰田、长城、宜家在 2021 年是“做加法”、“做增量”，是做多做少的问题，是“增量机会和空间”。从中长期来看，公司与与耐克、丰田、长城、宜家等合作态势长期向好，是强劲动能，是未来强大的新增长点，预计未来两三年会有较快增长。

公司并不依赖于单一客户、单一市场和单一技术的单一优势，公司核心竞争能力是技术开发、设备工艺、市场客户、人力资源、管理能力和企业文化等多要素的有机综合体。公司资源、条件、要素整合良好，客户综合优势明显，相信能够化解单一客户、单一市场变化的风险。

#### **4、请问相对于国内外的竞争对手来说，公司核心竞争力在哪里？**

公司的核心竞争力一方面体现在技术、产品上的与众不同。在技术上，积极开发水性、无溶剂、TPU、再生纤维、生物基、可回收、可降解等新技术、新工艺。在产品上，积极扩大与全球头部企业合作，寻求特色化、差异化经营，构建了梯队式的客户群体和丰富的产品系列，产品技术含量和附加值不断提高。另一方面，与国内部分中小企业相比，安利股份经营规范，在品管、安全、环保、管理体系和履行社会责任等方面拥有一定的综合优势。甚至在国际平台上，与日本、韩国、台湾的企业相比，我国聚氨酯合成革行业快速发展，公司在产品配套能力和价格上都具有一定的竞争优势。

#### **5、请问公司水性、无溶剂产品在产品结构中的占比和毛利率水平如何，未来在生物基材料的布局是怎样的？**

水性、无溶剂工艺技术是全球行业未来发展的大趋势、大方向，拥有大空间、大机遇。目前水性、无溶剂产品营收占比约 17.25%，不同客户、不同产品的毛利率不同，水性、无溶剂

毛利率基本约为 30%-50%。公司将持续加大生态功能性聚氨酯合成革及复合材料关键核心技术的开发与突破，推动行业向生态、绿色、环保、健康和舒适等方向发展，大力提升水性、无溶剂产品比重。计划在“十四五”期间，公司水性、无溶剂产品营收占比约 40%左右。当然，水性、无溶剂产品计划营收及占比情况，受产品开发、品质、市场波动及行业竞争等多方面因素影响，并不完全取决于公司，具有不确定性。

公司依托合肥丰富的科教资源，实行产学研三位一体的开发经营模式，在技术创新、项目合作、人才培养等领域，与中国科技大学、中科院合肥物质科学研究院、合肥工业大学、安徽大学等众多高校院所广泛开展合作，积极探索研究生物基、硅基、石墨烯等新材料、新技术、新工艺，与聚氨酯合成革及复合材料的融合结合，目前处在培育储备阶段。

#### **6、请问公司是如何规避、减少原材料波动带来的风险？**

2021 年以来，主要原材料聚氨酯树脂、基布等价格上涨，对公司生产成本造成一定影响。公司多措并举，化解主要原材料价格波动给企业带来的经营风险。一是准确分析行情，提前实施策略性采购，合理储备原材料；二是整合优化供应链，稳定供应渠道，保障原材料供应；三是适时调动提高销售单价，使公司产品的售价基本与原材料价格的变动相适应，并快速传导给下游客户；四是积极开发个性化、差异化产品，提升产品含量与附加值。

公司作为全球聚氨酯合成革及复合材料行业龙头企业，具有稳定良好的供应渠道和议价能力，有较好的产品定价权，且定价能力增强。我们认为，企业经营能力本质上就是定价能力，公司在市场竞争中由过去的“价格战”，转变为现在的“价值战”。随着公司客户结构的转变，公司个性化、差异化的优质产品，会越来越多地获得国内外头部企业的青睐，定价能力进一步增强。

#### **7、请问公司未来会横向拓展或布局吗？**

公司始终坚持“专业化、特色化、品牌化、规模化”发展

	战略，聚焦聚氨酯合成革及复合材料主业，开发创新，开拓市场，发挥优势把主营业务做精、做专、做透，努力成为全球聚氨酯合成革行业数一数二的品牌,未来暂时没有横向拓展的计划。
附件清单（如有）	无。
日期	2021年9月1日