

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：2021-027

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	华西证券唐爽爽、上海宏铭投资管理有限公司陈铭锡、陈婧婷。
时间	2021年9月17日 10:00-12:00
地点	安徽安利材料科技股份有限公司行政楼 906 会议室
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 证券部副经理：陈丽婷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观公司展厅</p> <p>二、简要介绍公司情况</p> <p>三、主要问题及回答</p> <p>1. 请问目前 TPU 材料在聚氨酯合成革行业的市场格局是怎样的？公司 TPU 产品营收占比大概多少？</p> <p>TPU 中文名称为热塑性聚氨酯弹性体，其主要特点是轻薄、轻量化，弹性佳，花纹种类多，色泽饱满，成型美观，高强度、高弹性，耐磨性优异，是橡胶的 3-7 倍，耐久耐用，耐折、耐低温，肤感、触感、质感细腻，环保性能卓越。目前，TPU 聚氨酯合成革主要应用于功能鞋材、电子产品和手袋箱包等领域。</p> <p>过去，鞋面材料主要以 PVC、普通聚氨酯合成革、真皮为主，随着消费者对运动休闲鞋轻量化、减量化、回弹舒适、时尚感和科技感的不断追求，运动休闲鞋鞋面材料也在不断发展变化。</p>

在鞋面上 TPU 可作为基材贴合使用，还可以将 TPU 薄膜印刷贴面，加工成型后粘合在鞋面上做装饰，外形美观时尚。

TPU 从开发应用至今，在运动休闲鞋材领域中占据了一席之地，NIKE、PUMA、ASICS 等国际运动鞋品牌，到安踏、特步等国内知名品牌积极推广应用 TPU 材料。

在电子产品领域，TPU 材料的性能和特性符合电子产品的相关特性，因此在电子产品领域的比重不断提升。

公司从 2020 年下半年以来积极布局 TPU 工艺技术，功能鞋材、电子产品领域的国内外知名品牌积极开发应用安利 TPU 聚氨酯合成革材料，目前在公司营收占比较小，但期望计划明年成为公司重要的增长点。

2. 从人造革合成革行业角度来看，未来最符合行业发展趋势和消费者需求的工艺技术是什么？

公司认为，随着国家环保政策的趋严，国内外下游应用领域对 VOC 及碳排放要求日益严格，以及消费者对绿色生态环保的追求，水性、无溶剂产品将是未来聚氨酯合成革行业发展的主流。

水性、无溶剂聚氨酯合成革无味、净味，具有耐水解、耐老化、耐磨耐刮、耐寒、阻燃、防水透气等功能，手感柔软，肤感、触感良好，外观时尚靓丽，加工过程中不含对人体有害的物质，VOC 含量低，生态环保性能卓越，可广泛应用于沙发家居、汽车内饰、体育装备、电子产品、工程装饰等领域，市场需求旺盛，前景广阔。

3. 请问公司在下游需求端，是如何做产品和市场口碑的？

公司构建了 2+4 的市场格局，“2”即功能鞋材和沙发家居两大优势品类，目前在公司营收占比分别约 40%左右，合计约 80%左右。“4”即电子产品、汽车内饰、体育装备和工程装饰四项新品类、新动能。

公司在客户端赢得国内外品牌青睐的原因，一是将聚氨酯合成革及复合材料的高物性、多功能和生态环保融合结合，使其优势明显，特色鲜明，与众不同，更加受到市场欢迎。二是

公司产品质量优异，能批量稳定供货，持续为客户提供优质的产品与服务，更可靠，更可信。三是公司诚信经营，规范运作，20多年来深耕主业，有着良好的积淀和积累，形成了竞争对手难以复制、模仿的核心竞争能力，逐渐与竞争对手拉开了差距。公司综合竞争优势日益显现，动能充足，发展可期。

4. 请问公司毛利率在 40%-60%的品牌有哪些？

总体而言，公司在电子产品、汽车内饰的产品毛利较高。功能鞋材和沙发家居品类的毛利根据不同客户、不同产品有所区别。一般来说，销售给国内外头部企业的产品毛利较高，销售给中小客户的产品毛利相对较低。

从2020年下半年以来，公司在原材料价格大幅上涨、环保费用和能源成本增加的情况下，毛利率稳步提升，充分反映出公司具有稳定良好的供应渠道和议价能力，积极开发个性化、差异化产品，提升产品技术含量与附加值，产品和客户结构优化升级成效显著，能够化解主要原材料价格波动给企业带来的经营风险。

当然，公司毛利率情况，受宏观环境、客户产品的市场需求、公司产品开发、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。

5. 请问近期海运货柜紧缺及对公司出口业务的影响？

近期国际海运运费的大幅度提升，货柜箱位紧缺，对公司出口业务有一定影响，一是外贸空箱紧缺、订船订舱困难；二是公司部分产品直接出口和间接出口，国内间接出口商和海外进口商的交易意愿有所下降，采购、交货速度放缓。最近福建爆发的新冠肺炎疫情，对公司功能鞋材订单有一定影响。

虽然公司生产经营面临一定挑战，但公司努力化解风险，且公司生产经营态势稳中向好，发展动能良好。

6. 请问公司用气成本是多少？近期天然气价格上涨对公司生产经营的影响有多大？

公司平均每月用气成本约1100万元左右。公司与供气方建立了长期的友好合作关系，并签订框架协议，目前用气价格为

淡季“夏供”价格，锁定期为每年4月至10月，因此在2021年10月底前对公司生产经营不构成重大影响。但每年11月至次年3月，为旺季“冬供”价格，天然气供求及价格等情况，具有复杂性、不确定性和不可预见性，可能会造成公司能源成本上升。

7. 请简要介绍公司三季度经营情况。

公司2020年三季度生产经营业绩较好，2021年三季度较2020年同期，以及环比2021年一季度和二季度，生产经营总体保持基本稳定。

8. 请问公司与国内外头部客户初步建立联系，到成为合格供应商、签订框架协议，到有实质订单、成为主力供应商，大概要多长时间？

我们认为，企业经营发展要有长远眼光和战略定力，不能炒短线、挣快钱，急功近利，否则企业走不长、走不远。公司瞄准全球行业中高端市场，坚持品牌引领，创新驱动，十余年来在细分品类、细分市场中，精耕细作，“傻傻地”坚持，久久为功。公司用了约10年时间，先后与耐克装备部及鞋部联系、推进合作；2015年与宜家接触，2020年公司成为其供应商；公司与苹果、丰田联系、推进合作，用了约3-4年左右时间。可以说，公司过去5到10年的布局，在2020年以来至今，市场客户全面升级，核心技术全面发力，态势向好，动能强劲，发展可期。

品牌客户供应商准入非常严格，需要有良好的渠道资源和介入契机，在产品开发设计、生产工艺技术与管理、品质管控、安全、环境、以及生产全过程等方面，要经过严格的供应商准入审核。一般而言，从成为合格供应商，到有实质订单，再到成为主力供应商，每个环节的产品规划设计和开发验证周期较长，国内品牌约六个月至一年左右，国外品牌产品规划设计和开发验证周期约两至三年左右，而且受市场需求、公司产品研发和生产、产品价格波动、原材料供应、品牌方对供应商的选择、双方未来合作情况等多种因素影响，不完全取决于公司，

	存在较多不确定性。
附件清单（如有）	无。
日期	2021 年 9 月 17 日