

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：2021-035

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
参与单位名称及人员姓名	海通证券 梁希，上海环懿私募基金 杨伟等。
时间	2021 年 12 月 23 日 16:00-17:30
地点	安徽安利材料科技股份有限公司行政楼 904 会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：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 证券主任：王睿
投资者关系活动主要内容介绍	一、简要介绍公司情况 二、参观公司展厅 三、主要问题及回答 1. 请问公司最近两年来客户、市场和经营业绩表现出众的原因是什么？ 公司 20 多年来，专注于主营业务生态功能性聚氨酯合成革及复合材料领域，咬定青山不放松，握紧拳头，集聚资源，突出主业，心无旁骛，有所为、有所不为，在全球市场上以专业专家形象经营发展，努力成为全球聚氨酯合成革及复合材料行业数一数二的品牌。从 2019 年至今，公司陆续牵手苹果、耐克、丰田、宜家、长城、比亚迪、谷歌等国内外品牌客户，可以说，过去撒下的种子，经过十余年的精耕细作，在近两年陆续“开

	花结果”，主要有内外两方面的原因。 从内因来看，公司坚持“战略导向、品牌引领、创新驱动、绿色生态、智慧管理、智能制造、员工幸福、和谐发展”的经营思路，年研发费用支出约 8000 万左右，紧跟全球行业发展方向，积极开发经营生态环保、高性能、多功能的中高端聚氨酯合成革及复合材料；年技改升级投入约 8000 万元左右，用于技术革新改造，安全、环保提标升级，以及信息化、智能化建设等，不断提质增效，为公司发展蓄能助力，公司“软硬件”都发生显著变化。 从外因来看，全国聚氨酯合成革及复合材料行业经过多年的整合，行业集中度提高，分化明显，强者愈强。国家、行业、客户对材料环保、安全和质量要求更高更严，给优势大企业带来更多机遇。 此外，聚氨酯合成革已不再是传统意义上的塑料制品，正在与 TPU、真皮、纺织品等材料融合结合，成为颜值美丽、功能出众、环保出彩的新型复合材料。行业下游应用领域不断拓宽拓展，电子产品、汽车内饰、工程装饰等新品类、新领域的出现，给公司带来了新空间、新市场和新机遇。 在内外因共同作用下，公司多年来的积累和积淀，技术领先、工艺先进，构建了良好的市场格局与客户结构，发展能力和竞争能力增强，正步入高速成长、高质量发展的全新通道，道路更加宽广，空间更为广阔，总体呈现持续向好、长期向好的发展格局。 2. 请问当时公司是在什么样的背景或契机下，选择“高举高打”的经营路线？ “世界竞争战略之父”迈克尔·波特提出“五力模型”和“三大战略”，其中包括成本领先战略、差异化战略和专业化战略。2000 年，公司提出“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略，不是简单地以成本领先驱动公司发展，而是坚持差异化战略和价值创新，以市场为导向、以客户为中心，瞄准全球中高端市场，以新品种、高质量、良好的服务，赢得客户
--	---

	的青睐，在聚氨酯合成革及复合材料细分行业里做到“数一数二”。 公司逐步构建了“2+4”的市场格局，在功能鞋材、沙发家居两大优势品类，及电子产品、汽车内饰、体育装备、工程装饰四大新兴品类领域全面布局，客户、市场持续升级。公司在水性、无溶剂聚氨酯合成革工艺技术上布局早，同时积极开发应用TPU、再生纤维、生物基、硅基、可回收、可降解等新技术、新工艺，构建了系列化、层次化的产品结构，产品技术含量和附加值提高，构建了系统的、综合的竞争优势。公司不断挑战韩国、日本、台湾等竞争对手，逐渐与竞争对手拉开差距，从过去的跟跑、并跑，到现在的领跑，不断占领全球技术高地和市场高地，实现了全球市场领跑、全球技术领先、全球行业领军。 3. 请问安利越南公司进展及未来产能规划情况？ 安利越南公司2条生产线已基本具备投产条件，但目前因越南疫情影响，投产进度受阻，具有不确定性。目前公司正在为部分生产技术人员办理有关入境越南申请手续，期望2022年上半年部分生产线投产。当然，安利越南产能推迟投放，对安利股份生产经营不构成不利影响；安利越南若加快投产，安利股份生产经营将会“锦上添花”。 同时，公司拟对安利工业园现有生产线进行优化调整，计划改造或新增部分水性、无溶剂生产线，目前正处于研究、评估和评价阶段。在“十四五”期间，公司期望计划形成年产生态功能性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，这只是公司期望通过奋力拼搏实现的规划目标，不代表对社会投资者的承诺。公司规划目标的实现，受宏观环境、客户合作、市场波动及行业竞争等多方面因素影响，不完全取决于公司。 4. 公司在越南布局产能的主要原因是什么？ 安利越南公司为公司越南合资建设的控股子公司，计划共建设4条生产线，全部建成达产后，将会新增年产生态功能
--	---

	性聚氨酯合成革及复合材料 1200 万米的生产经营能力。 越南是目前中国合成革出口第一大国。近年来聚氨酯合成革及复合材料下游运动休闲、沙发家居等国际一线知名品牌客户，如耐克（NIKE）、阿迪达斯（ADIDAS）、彪马（PUMA）、亚瑟士（ASICS）、ZARA、爱室丽（ASHLEY）等纷纷向越南转移，在越南投资建厂。公司在越南布局，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。 5. 请问公司目前“2+4”品类和客户结构是怎样的，未来会发生较为明显的变化吗？ 公司构建了 2+4 的市场格局，目前功能鞋材和沙发家居两大优势品类营收占比合计约 80%左右。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，营收占比合计约 20%左右。 从短期来看，“2+4”的格局不会发生重大变化，功能鞋材和沙发家居仍是公司的主力 and 优势品类，电子产品、汽车内饰、体育装备和工程装饰等新兴品类动能强劲，发展可期。 从长远来看，四项新兴品类将呈现低基数、高增长的态势，未来三五年在营收占比方面可能会有一定变化，但这是一个循序渐进的过程，而且受产品开发、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。 6. 请问公司认为净资产收益率大概在什么水平是比较合理的？ 公司经营稳健，但过去因为客户结构和产品结构的问题，净资产收益率与制造业中优秀企业相比，有一定差距。随着公司在市场、客户与技术上十年磨一剑的长期积淀和积累，转型升级成效显著，高技术含量和高附加值产品比重不断提高，反映出公司构建了良好的核心竞争能力，后劲充足，空间广阔，发展可期。
--	--

	“十四五”期间，公司将努力拼搏，奋力超越，努力提升净资产收益率。公司会立足于安利工业园内涵提升与外延扩大并举，妥善处理好积累、分配与发展的关系，处理好员工与股东的关系，处理好当前与长远的关系。 7. 请问公司与台湾三芳、上海华峰相比，竞争优势是什么？ 在国内的上市公司中，划分到人造革合成革板块的主要有华峰超纤、同大股份和双象股份。华峰主要生产超细纤维聚氨酯合成革，属于PU合成革的一种，在某些下游领域与公司可能存在一定的竞争，但其生产的超纤基布也是聚氨酯合成革的一种原材料。上海华峰在超纤基布领域做到中国第一、全球第一，是一家令人尊敬的优秀企业，是安利的合作伙伴之一。目前，公司瞄准的主要竞争对手为日本、韩国、台湾和意大利的相关企业。 从体量上来说，安利股份是目前国内专业研发生产生态功能性聚氨酯合成革及复合材料最大的企业，行业地位全球领先。公司与台湾三芳相比，劣势在于市场渠道和关系，台湾聚氨酯合成革企业与国际运动休闲鞋品牌及其代工厂渠道关系和客户关系整合良好，具有一定先发优势。 公司的优势一是积极开发与布局水性、无溶剂、生物基、硅基、回收再生、可降解等新技术、新工艺，走在全球同行业前列，通过产品创新和工艺技术转型升级，促进产品、技术迈向中高端。二是公司工艺设备先进，在全球同行业内具有领先水平。三是公司员工队伍素质良好，持续推进内部精益生产管理，不断进行成本优化、节能降耗、优化生产资源配置等，管理和服务水平总体良好。四是公司在新兴品类，如电子产品、汽车内饰等领域具有先发优势。 过去台湾三芳在耐克、阿迪达斯等高端运动休闲品牌市场渠道关系良好。目前安利股份发展成为全球行业龙头，快速抢占市场份额，正与越来越多的世界领导品牌加快合作，由跟跑者成为并跑者和强有力的挑战者。
--	--

	8. 请问 PU 革与超纤的区别是什么？ 聚氨酯超纤合成革和生态功能性聚氨酯合成革应用范围有所不同，各有优点，各具特色。超纤合成革本质上是聚氨酯合成革的一种。其优点是类真皮，皮质好、皮感好，有尊贵感和高贵感，具有卓越的力学性能，抗张强度和撕裂强度高，物性较好。其缺点是相比生态功能性聚氨酯合成革，花纹、颜色、外观等方面有一定局限，价格相对较高，大多数采用苯减量工艺，环保性能不如生态功能性聚氨酯合成革。 公司研发生产的生态功能性聚氨酯合成革及复合材料，逐渐与真皮、纺织品、TPU、石墨烯、硅胶、生物基等高新复合材料融合，已不再是传统意义上的聚氨酯合成革，正加速替代或有别于真皮、PVC 人造革、纺织品等传统材料，颜值美丽、时尚流行、质感优良、功能出众、生态环保。安利材料特色鲜明，应用领域不断拓展，市场空间巨大，代表着未来聚氨酯合成革行业的发展方向。
附件清单（如有）	无。
日期	2021 年 12 月 23 日