

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：2022-007

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他 ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	61 名投资者
时间	2021 年 4 月 8 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：姚和平 独立董事：李晓玲 董事会秘书兼副总经理：刘松霞 副总经理兼财务总监：陈薇薇 证券事务代表：陈丽婷 证券主任：王睿
投资者关系活动主要内容介绍	本次 2021 年度业绩说明会采用网络远程的方式举行，主要内容如下： 一、董事长、总经理姚和平介绍公司基本情况，公司 2021 年度经营管理主要工作，以及公司未来发展展望。 二、问答环节主要问题及回答： 1. 请问贵公司面对的最大的挑战是什么？谢谢！ 答：您好！公司 2022 年面临的最大挑战是，疫情反复及宏观环境复杂多变，存在重大不确定性。公司将加强管理，迎难而上，发挥优势，努力保持稳中求进、稳中向好的态势。谢谢您！ 2. “公司功能鞋材和沙发家居两大品类销售占比约为

	80%，电子产品、汽车内饰、体育装备和工程装饰四大品类合计销售占比约为 20%。”——是否意味着 2+4 中的 4 是未来公司增长的主要方向？谢谢！ 答：您好！公司将深化提高“2”，即功能鞋材和沙发家居两大优势品类，培育扩大“4”，即电子产品、汽车内饰、体育装备和工程装饰四大新兴品类，做大做强现有优势存量客户，发展提高未来新兴增量客户。在做大总量的同时不断调整优化结构，促进公司转型升级，抢占全球技术高地和市场高地，提高市场占有率，增强发展质量和发展后劲。谢谢您！ 3. 公司采取了什么样的方法和措施，来保证新员工的成长？ 答：您好！公司坚持人力资源是第一资源，努力为员工创造机会，为员工提供宽带、多元、复合的薪酬福利体系，打造“知识、金钱、精神”三个方面的小富翁，凝聚发展动力，在公司内部营造公平公正的环境，关心关爱新员工，创造更好的发展空间。谢谢您！ 4. 刘总您好！公司旗下有“灯塔工厂”吗？或者公司未来有没有计划做灯塔工厂？谢谢。 答：您好！公司尚不是“灯塔工厂”，但公司正走在数字化制造的大路上。谢谢您！ 5. 刘总您好！公司可降解等新材料的具体实际应用有哪些呢？ 答：您好！公司可降解等材料目前主要应用于国际品牌中。谢谢您！ 6. 请问公司的核心竞争力表现有哪些，产品是否具有良好的护城河？谢谢。 答：您好！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，不断占领全球行业市场高地和技术高地，构建了良好的核心竞争能力。 公司核心竞争能力并不是来自于技术、产品、市场、客户、人才和资金的单一优势，而是技术开发、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，是一种长期的、独有的、别人难以模仿与复制的综合竞争能力。 公司核心竞争力主要有规模实力行业全球领跑、自主创新能力行业全球领先、品牌形象和市场影响力行业全球领军、先进的自动化、信息化和智能化制造运营体系、行业领先的绿色环保水平、良好的管理团队和人才队伍等方面。 公司产品具有差异性和特色性，质量优良，质量稳定，创新能力良好，具有优势。谢谢您！ 7. 请问汽车行业单车大概用多少量产品，售价大概多少价格？ 答：您好！公司汽车内饰材料单车用量约 5-15 米左右，根据品牌、车型、使用部位等售价不同，售价大体约 70-140 元/米左右。谢谢您！ 8. 请问耐克合作进度怎样了？公司董秘经常说不会有太影响对业绩。如果都没有大影响，公司这样的客户为啥还要？ 答：您好！公司与耐克装备部合作良好，是其战略供应商。公司与耐克鞋部处于培育和打基础阶段，合作有序推进。耐克 2021 年营收贡献较小。从短期来看，2022 年公司与耐克合作是“做加法”、“做增量”，是“增量机会和空间”。从中长期来看，公司与耐克合作态势长期向好，耐克是公司未来发展的强劲动能和新增长点。谢谢您！ 9. 姚总好，公司标榜自己技术领先，前景向好，但是股价一直跌，持有股东出了公司持股平台，三四大股东，其他投资者都有亏损，公司有什么考虑吗？回购会继续吗？特别这两天连续下跌。公司不能只考虑自己考虑员工，不考虑中小股东。 答：您好！受全球经济下行、新冠疫情、俄乌战争等不利因素影响，特别是 2022 年 3 月份以来，国内疫情高位频发、多点散发，局部封闭，物流受阻，运输不畅，运费上涨，实体经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，资本市场总体下行波动。此外，股价波动受市场偏好、流动性、行情走势等多种因素的影响，请投资者理性看待。公司将迎难而上，克
--	--

	难奋进，努力加强管理，努力实现更好的业绩，回报投资者的期望和厚爱。谢谢您！ 10. 建议公司扩大股权激励范围和力度，以提升广大员工的积极性！谢谢！ 答：您好！谢谢您的建议。 11. 安利股份科技公司有校园招聘计划吗？ 答：您好！公司在之前、现在和未来都有校园招聘计划。谢谢您！ 12. 公司近期股价超跌，没有反映出公司的内在价值，建议公司采取各种稳定股价的措施，如回购股份、加大与机构投资者的交流等等。谢谢！ 答：您好！谢谢您的建议。 13. 当前上海疫情对公司的正常生产经营活动的影响在范围程度和时间长度上如何？ 答：您好！当前上海疫情对公司原材料采购和产品销售，特别是出口业务造成一定不利影响，影响范围和时间具有不确定性。谢谢您！ 14. 您好，今年疫情各行各业压力山大，贵公司客户财务压力如何，贵公司客户欠款情况如何？ 答：您好，因疫情影响，公司部分客户无法正常回款，应收账款增加，对财务造成一定的压力，但总体影响较小。谢谢您！ 15. 您好，近期以来国内疫情频发，对实体经济影响很大，请问贵公司在国内和国外是如何管理和约束员工的？ 答：您好！公司坚持为员工创造机会，坚持以奋斗者为本，努力营造命运共同体和利益共同体。当前，宏观环境复杂多变，国内疫情频发，公司生产经营面临的风险挑战明显增多。但是，越是在这样的情况下，我们越会注重员工队伍建设，加强培训，加大技术开发，加强管理，追求效率，以实现目标共同、利益共同、发展共同、文化共同的格局。谢谢您！ 16. 公司去年境外销量占比四成，请问还有提升的空间
--	--

	吗？谢谢！ 答：您好！公司将积极开拓市场和客户，努力扩大销售，提高营收。谢谢您！ 17. 您好，贵公司每年研发投入，请问转化为生产经营的成果有多少，以及影响？ 答：您好！公司是“国家重点高新技术企业”、“国家认定企业技术中心”和“国家知识产权示范企业”，拥有“国家级博士后科研工作站”，获“中国专利优秀奖”，是全国同行业唯一一家“中国轻工业科技百强企业”。近年来，公司年研发投入在8000万到1亿元左右，积极布局生态功能性、水性、无溶剂聚氨酯合成革及复合材料工艺技术，积极开发应用TPU、再生纤维、生物基、硅基、可回收、可降解等新材料、新工艺。截至2021年末，公司公司及控股子公司拥有新产品70余项；拥有有效专利494项，其中发明专利112项；主持制定或参与制定国家和行业标准50余项，是全国同行业拥有专利最多、参与制定国家和行业标准最多的企业。谢谢您！ 18. 请问公司在越南投资设厂的具体考量是什么？谢谢！ 答：您好！公司在越南投资设厂主要考虑的有，一是响应国家“一带一路”及“走出去”战略规划，顺应全球合成革行业及下游市场的发展和产业转移趋势，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；二是进一步完善公司海外战略布局，增强企业发展后劲，提升企业价值；三是抢占越南区位和发展优势，促进公司实现良好的经济效益；四是积极化解国际贸易冲突带来的关税风险，抢占贸易商机等。谢谢您！ 19. 您好陈总，公司在年报 202 页中写道，“理财收益 42,834.2”，我想问一下公司在理财这块投入金额是？谢谢。 答：您好！公司理财收益为周末协定存款业务增加的利息收入，按会计准则要求，归类为“理财收益”，实际无投入资金。谢谢您！ 20. 请问公司在新材料、新技术、新工艺开发方面， 如生
--	--

	物基、回收再生纤维、石墨烯纳米材料等开发应用方面的成果如何？谢谢！ 答：您好！近年来，公司加大新材料、新技术、新工艺开发应用。生物基、回收再生纤维、石墨烯纳米材料等开发应用取得进展。2021 年，公司生物基生态环保聚氨酯合成革产品获得美国农业部生物基产品认证；与科思创签订水性材料战略合作协议；公司水性无溶剂关键技术通过安徽省揭榜攻关任务评估，9 项产品通过安徽省新产品认定；获安徽省发明专利优秀奖。公司及控股子公司拥有有效专利 494 项，其中发明专利 112 项；主持制定或参与制定国家和行业标准 50 余项。谢谢您！ 21. 刘总您好！请问截止目前公司研发人员数量为多少？谢谢。 答：您好！截至 2021 年末，公司研发人员数量为 425 人。谢谢您！ 22. 公司三月份因疫情有业绩压力，那一二月份是否经营平稳？ 答：您好！公司 2022 年一二月份生产经营总体平稳。谢谢您！ 23. 刘总您好，在官方上看到公司产品可用于“高品质体育 装备用聚氨酯复合材料”。我想问一下公司产品是否被阿迪达斯用于制造世界杯比赛用球上，谢谢。 答：您好！公司球用聚氨酯合成革及复合材料，广泛用于训练球、俱乐部比赛用球等，目前尚未用于阿迪达斯的世界杯比赛用球上。谢谢您！ 24. 希望安利股份有限公司茁壮成长，事业顺利，业绩兴旺，每位员工体健安康。 答：您好！非常感谢您的关注和鼓励！我们将勤勉尽责，恪尽职守，努力实现更好的业绩，以回报社会的期望和厚爱。谢谢您！ 25. 您好！公司是否测算过越南项目投产后的成本是否比在合肥要低多少？是否会扩大越南的生产项目？谢谢！
--	--

	答：您好，越南公司因疫情影响，一再推迟投产，目前预计今年上半年进入试产阶段。越南当地人工成本相比国内有一定优势，公司在越南设厂，主要是为品牌客户配套，同时，作为国际窗口，在出口到其他国家征收关税等方面有优势。谢谢您！ 26. 公司及控股子公司具有年产生态功能性聚氨酯合成革及复合材料 8500 万米、年产聚氨酯树脂 7 万吨的生产经营规模。2022 年，公司又在越南建设工厂，加上公司正谋划实施安利工业园技改提标升级项目，继续提升产能。请问公司有无产能过剩的风险？谢谢！ 答：您好！截至 2021 年末，公司及控股子公司具有年产生态功能性聚氨酯合成革及复合材料 8500 万米、年产聚氨酯树脂 7 万吨的生产经营规模。2022 年，公司将积极推进安利越南建设投产，提升公司敏捷生产、快速交货能力，此外，2022 年，公司正谋划实施安利工业园技改提标升级项目，继续提升产能，不断做大做强公司规模，提升公司全球竞争力，以获取更好的效益。 然而，2022 年，全球经济增速将逐渐回落，供应链瓶颈加剧通胀压力，全球滞胀风险加大，在中美科技战、俄乌局势和疫情影响下，大宗商品涨价，供应链的稳定性面临冲击，实体经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，宏观环境更趋严峻复杂，存在诸多不确定性。若市场容量增速低于预期或市场开拓不力，公司可能面临产能不能充分利用的风险。 公司拟采取的应对措施为，针对上述国内外环境整体压力，作为全球聚氨酯合成革及复合材料龙头企业之一，公司将有序推进安利越南部分生产线投产和安利工业园技改提标升级项目建设，合理释放产能，充分利用公司资产；对外坚持大客户战略，加强与国内外品牌客户的联系与合作，不断培育和发展客户，增强营销力量，拓展营销渠道，在全球范围内构建良好的营销网络；不断开发高技术含量和高附加值产品，积极拓展电子产品、新能源汽车、工程装饰等新兴领域市场，培育新动能、
--	---

	新增长点，对内提质增效，降本减耗，不断提升经营管理能力和水平，努力将市场环境和行业变化带来的风险降至最低。谢谢您！ 27. 您好！贵公司的人数是多少？平均年薪是多少？在行业内是否具有竞争力？谢谢！ 答：您好！请关注公司 2021 年年报披露信息，谢谢您！ 28. 姚董，您好！公司所处行业近 3 年里国外的增长率大概是多少，国内市场增长率大概多少？公司目前如果超过行业的增长率主要依靠哪些手段？谢谢！ 答：您好！据不完全统计分析，公司所处行业 2021 年增长率约 10%左右。公司超过行业的增长率的主要因素是，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、降本减耗、提质增效、和谐关系、员工幸福”的发展理念所致。谢谢您！ 29. 世界杯对公司收益有多大贡献？ 答：您好！公司在体育装备领域有着较好的影响，但目前在公司营收占比较小，世界杯对公司影响较小。谢谢您！ 30. 公司目前的原料供应商有哪些？是否有议价能力？谢谢！ 答：您好！公司原材料供应主要有万华化学、华鲁恒升、华峰超纤、华峰化学、浙江巨邦、福建恒晖、汇得科技、江苏旭川等。公司与供应商建立了良好的合作关系，互利共赢，共同发展。谢谢您！ 31. 公司是全球行业内的龙头企业，具有稳定良好的供应渠道和议价能力。请问公司有对主打产品提价的预期吗？ 答：您好！公司将根据市场需求、原辅材料价格波动水平、市场竞争和利润预期计划等因素，根据互利共赢的原则，敏锐定价。谢谢您！ 32. 蔚来汽车已经落户合肥，是否已经是公司的客户？谢谢！ 答：您好！公司已通过蔚来汽车的验厂审核，正在积极推
--	--

进项目开发，目前尚无实质性合作。谢谢您！

33. 陈总，您好！公司在年报 212 页 “(2) 敏感性分析：截止 2021 年 12 月 31 日，对于本公司各类外币金融资产和外币负债，如果人民币对美元、欧元、越南盾及卢布升值或贬值 10%，其他因素保持不变，则本公司将减少或增加净利润约 6,172,028.60 元（2020 年度约 10,786,092.58 元）。”公司有什么好的办法对冲相关风险？谢谢。

答：您好，公司高度关注各币种汇率波动，通过适度外币资产规模，平衡外币资产负债，择机结汇购汇等多种办法来应对汇率风险，谢谢您的关注。

34. 姚总，您好！请问贵公司在进军汽车领域市场是否有取得阶段性的进展？与国内主流汽车生产商是否有展开合作？

答：您好！公司前五大客户是国内外运动休闲、沙发家居头部企业，2021 年前五大客户营业收入占公司营业收入比重为 16.46%，不存在对单一客户依赖的情况。公司与前五大客户有着良好的战略合作关系，根据互利共赢原则，共同发展。谢谢您！

35. 姚总，您好！请问贵公司在进军汽车领域市场是否有取得阶段性的进展？与国内主流汽车生产商是否有展开合作？

答：您好！汽车内饰市场开拓取得了初步成效，主要合作品牌有丰田、长城、比亚迪和小鹏等。汽车内饰市场是公司重点开拓的新兴市场领域之一，公司积极寻找与国内外汽车品牌合作机会，努力扩大市场份额。公司有计划与新能源汽车生产商进行相关接洽，并寻求合作机会，努力拓展业务。谢谢您！

36. 姚董，您好！公司在年报 33 页中 “行业集中度上升，国家、行业对环保、安全和质量要求更高更严，给优势大企业带来机遇，公司与竞争对手进一步拉开差距。”相对于 2020 年，在 2021 年公司的竞争对手有什么变化吗？谢谢。

答：您好！公司的竞争对手主要是日本、意大利、韩国、中国台湾地区的聚氨酯合成革企业。公司主要竞争对手未发生重大显著变化，公司行业地位增强，竞争优势显现。谢谢您！

37. 刘总您好，公司是国家工信部认定的“国家绿色工厂”，请问公司在积极推进绿色环保方面有哪些具体举措和成效？另外俄乌冲突导致国际原油和天然气价格上涨，公司在应对能源成本上升和突发限电等情况时，有什么应对措施保障正常生产经营？谢谢。

答：您好！公司坚持“环保至上、绿色发展”理念，建立健全环保制度和管理体系，采用划片包干管理、条块结合的管控方法，权责清晰，齐抓共管。2020 年至今，公司新增环保投资约 3650 万元，进一步加强环保工作：一是废水治理方面，严格实行雨污分流，加强排查督查，完成雨水管网提标升级改造；新建 500m³ 初期雨水收集池，将初期雨水视同污水管理；推广应用回收塔顶水二甲胺 RO 膜过滤项目，新增 1 套陶瓷膜水处理系统，新上中水循环回用和 DMF 精馏回收系统，全年实现 COD 减排约 317 吨、氨氮减排约 31.6 吨，废水治理能力优良。二是废气治理方面，2021 年投资约 1200 万元，新建 2 套后处理及生产污水处理站尾气蓄热燃烧 RTO 装置投入使用；投资约 300 万元，对现有废气处理装置进行能力提升和提标升级。安利工业园成立以来，公司累计投入 5300 多万元，建设 57 套废气回收吸收处理系统，提升生产线废气回收吸收处理利用能力，公司 VOCs 排放总量仅为排污许可证核定许可量的 1/12 左右，废气治理水平提升。三是固废堆场扩容，提升危废规范化管理水平。四是完善监测管控体系，加大自主监测和自主公开环保管理信息力度。购置 1 套液相色谱仪、2 套便携式和 6 套手持式 VOCs 检测仪等设备，安装污水处理站 24 小时连续监测系统，自主在厂界周边建设安装 3 套环保大气在线监测及信息公开系统等，在厂外向社会主动公开公司污水处理站运行及厂界厂内大气环保信息；自主购置具有国内先进水平的大气环境走航监测车，环境监测管控“全方位、无死角、实时化”；公司污水总排口出水水质优良，厂界及厂区空气环境质量优良。安利工业园成立以来，公司环保投入资金累计超过 2 亿元。

2020 年公司万元产值能耗为 0.20 吨标准煤，2021 年公司

	万元产值能耗为 0.17 吨标准煤，同比下降约 15%，在安徽省规模以上工业企业及全国同行业企业中均居领先水平，环保指标达到或优于国家和地方标准。 2021 年以来，欧洲天然气价格飞涨，公司冬季天然气价格较夏季天然气价格上浮约 40%。2022 年，随着俄乌冲突等紧张局势加剧，可能进一步引发国际原油供应紧张和天然气价格上涨。因此，国内外天然气市场变化，将会给公司经营成本费用造成较大影响，从而影响公司生产经营业绩。 公司拟采取的应对措施为，公司将通过工艺技术改造升级，产品结构优化，降本减耗，提高劳动生产效率等措施，努力降低企业经营成本费用，此外，积极发展大客户，提升产品技术含量和附加值，提升公司应变能力和获利能力。谢谢您！ 38. 公司在越南的项目目前状况如何？谢谢！ 答：您好！目前安利越南 2 条生产线及主要设备已安装完毕，具备投产条件。受疫情影响，公司主要生产、技术和业务骨干赴越南工作签证的审批程序环节多、时间长，计划 4 月中下旬前往越南，安利越南计划 2022 年上半年 2 条生产线调试投产。谢谢您！ 39. 请详细介绍一下安利投资的越南工厂详细情况。谢谢！ 答：您好！为响应国家战略规划和全球合成革行业及下游市场的发展趋势，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，以扩大国际品牌的合作，扩大产品销售，实现可持续发展，公司于 2017 年决定在越南合资设立控股子公司。安利越南公司注册地址在越南平阳省新城市，注册资本 3500 万美元，其中安利股份持股比例为 70.5326%。安利越南工厂于 2019 年 3 月开工建设，截至 2021 年末，已完成主要厂房等基础设施建设，2 条生产线及主要设备已安装完毕，因受疫情影响，主要生产、技术和业务骨干赴越南工作签证正在办理之中，计划 2022 年上半年 2 条生产线调试投产。谢谢您！ 40. 我买安利的产品，安利的股票，结果你们股票天天坑我的钱，怎么解释，对股民这么不负责吗？
--	---

答：您好！近期国内疫情点多、面广、频发，原材料、海运费、能源价格大幅上涨，俄乌战争，宏观环境复杂多变，经济下行压力加大，受其影响，资本市场呈现震荡下行的趋势。股价波动受市场偏好、流动性、行情走势等多种因素的影响，请投资者理性看待。谢谢您！

41. 刘总，您好！能否简单介绍一下安利俄罗斯，谢谢。

答：您好！安利俄罗斯是公司于 2017 年在俄罗斯收购的一家子公司，地址位于俄罗斯莫斯科州契诃夫地区，目前注册资本 36,700,000 卢布，安利股份持股比例为 51%，公司主要生产销售合成革产品。目前年销售额 4000 万元人民币左右。谢谢您！

42. 公司最近一直强调成本上升，需求萎缩，运输不畅等多重困难让投资者纷纷却步观望，请问这是公司短期困难还是长期困难，是公司微观竞争有问题还是宏观面同行业都是如此？公司预计什么时候能够摆脱这些发展困境？

答：您好！2022 年 3 月份以来，国内疫情高位频发、多点散发，局部封闭，物流受阻，运输不畅，运费上涨，实体经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，与往年同期相比，需求低迷。公司生产经营面临成长中的烦恼和困扰，面临发展中的风险和挑战，存在不确定性。公司将迎难而上，努力战胜困难，向着新的目标奋力拼搏。谢谢您！

43. 请问财务投资的港资股东退出有无时限？是否有扩大国资比例和引入新战投的计划？

答：您好！公司三、四股东是财务投资者，其减持是根据自身资金需求做出的安排，是正常合理的市场行为，请投资者理性看待。自上市以来，公司一、二股东未减持本公司股份，且公司基本面健康正常，综合实力突出，主业持续健康发展，全球竞争优势显著，公司一、二股东对公司发展充满信心。公司暂无扩大国资比例和引入新战投的计划。谢谢您！

44. 刘总您好，请问公司生产的相关产品，其质量和性能在市场同行业竞争主要有哪些优势？

答：您好！公司在生态功能性、水性、无溶剂聚氨酯合成

	革等新工艺、新技术上布局早，走在全球行业前列；积极开发应用 TPU、生物基、硅基、回收再生、可降解等新材料、新工艺，实现产品的高性能、多功能和生态、绿色、环保。公司产品、技术的生态性和功能性，是公司的核心优势。谢谢您！ 45. 姚总，您好！我想问一下，公司在网上业绩说明会最后和年度报告 34 页里都有说明的“2022 年，公司将加快推进控股子公司安利（越南）材料科技有限公司工厂建设，努力争取 2022 年上半年 2 条生产线调试投产”。截止目前，该工厂建设，进度如何？谢谢。 答：您好！目前安利越南 2 条生产线及主要设备已安装完毕，具备投产条件。受疫情影响，公司主要生产、技术和业务骨干赴越南工作签证的审批程序环节多、时间长，计划 4 月中下旬前往越南，安利越南计划 2022 年上半年 2 条生产线调试投产。谢谢您！ 46. 一季度业绩预告大概什么时候出来？ 答：您好！公司将于近期发布 2022 年一季度业绩预告，请关注公司公告。谢谢您！ 47. 请问，贵公司 2021 年全年整体产能利用率如何？公司全年订单量排名前五的客户有哪些？这些客户对总利润贡献程度如何，以及今年如何继续保持快速增长的势头？ 答：您好！公司 2021 年产能利用率约 83%左右。公司前五大客户是国内外运动休闲、沙发家居头部企业，2021 年前五大客户营业收入占公司营业收入比重为 16.46%，利润贡献情况总体良好，公司不存在对单一客户依赖的情况。公司与前五大客户有着良好的战略合作关系，预计 2022 年公司与前五大客户合作保持稳定，并有望实现一定增长，互利共赢，共同发展。谢谢您！ 48. 刘总，您好！刚才姚总说，目前公司国内销售主要地区都面临疫情等因素的不小挑战，而公司相信目前对公司来说，机遇大于挑战。我想问一下，公司有什么举措，来应对挑战的，谢谢。
--	---

答：您好！公司将密切关注宏观形势和国际贸易环境的变化，做好预备预防措施，坚持品牌引领、创新驱动，练好管理内功，统筹好生产经营与差异化精准防控，提升经营管理能力与水平；完善公司法人治理结构及合规体系建设，最大程度地减轻疫情反复、宏观形势变化以及国际贸易受阻对公司生产经营产生的不利影响。谢谢您！

49. 公司聚氨酯合成革及复合材料可用于 VR/AR 头显，目前该产品是否投入批量生产？另外与车企比亚迪的合作是否顺利，有无批量订单？谢谢！

答：您好！公司聚氨酯合成革及复合材料可用于 VR/AR 头显，目前处于开发阶段，但尚未向头部企业试产或供货。敬请投资者谨慎决策，注意投资风险。

公司积极推进与比亚迪合作，目前已取得部分定点项目，处于开发验证和小批量试制阶段，但总体营收占比较小，对公司 2022 年经营业绩不构成重大影响，具体订单情况受宏观环境、市场需求、产品销售、质量、开发等因素影响，不完全取决于公司，具有不确定性。谢谢您！

50. 公司股票持续下跌，是否一季度盈利不及预期？或者有未披露事项？公司有无维稳股价的计划？

答：您好！2022 年 3 月份以来，国内疫情高位频发、多点散发，局部封闭，物流受阻，运输不畅，运费上涨，实体经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，与往年同期相比，需求低迷。公司生产经营面临成长中的烦恼和困扰，面临发展中的风险和挑战，存在不确定性。

公司依法经营，规范运作，不存在应披露而未披露的重大事项；当前，资本市场总体下行波动，股价波动受多种因素影响，请投资者理性看待，公司将会不断提升经营管理能力，提高公司治理水平，努力创造更大的价值，回馈广大投资者对公司的信任和支持。谢谢您！

51. 请问公司计划如何应对疫情影响导致的终端消费需求下滑？

答：您好！公司将密切关注宏观形势和国际贸易环境的变化，做好预备预防措施，坚持品牌引领、创新驱动，练好管理内功，统筹好生产经营与差异化精准防控，提升经营管理能力与水平，最大程度地减轻疫情反复、宏观形势变化以及国际贸易受阻对公司生产经营产生的不利影响。谢谢您！

52. 怎么看待香港股东减持，有没有什么应对措施？

答：您好！公司三、四股东是财务投资者，其减持是根据自身资金需求做出的安排，是正常合理的市场行为，香港敏丰持股比例已低于 5%，已不是公司持股 5%以上大股东，不属于减持新规中规定的股东类别，请投资者理性看待。

自上市以来，公司一、二股东未减持本公司股份，且公司基本面健康正常，综合实力突出，主业持续健康发展，全球竞争优势显著，公司一、二股东对公司发展充满信心。谢谢您！

53. 贵公司在（1）鞋类；（2）沙发家居；（3）电子产品；（4）体育装备；（5）汽车内饰；（6）工程装饰 6 个领域的客户分别占公司的销售额大概是怎么一个情况？营销团队分行业还是分区域？谢谢！

答：您好！公司功能鞋材和沙发家居两大品类销售占比约为 80%，电子产品、汽车内饰、体育装备和工程装饰四大品类合计销售占比约为 20%。公司营销团队主要是按品类划分，同时兼顾内销和外销。谢谢您！

54. 请问姚董事长，近期公司表示 TPU 产品得到了下游客户的热烈反映，请问 TPU 产品与公司现有聚氨酯产品是否有协同性，公司计划如何开展这项业务？预计能有多大规模？

答：您好！TPU 产品与公司现有产品具有协同性，在客户渠道、技术、设备等方面具有高度相关性。未来，公司将发挥优势，做大做强，将 TPU 打造成公司新的、重要的产品增长点。谢谢您！

55. 姚董，您好！刚才看到您说公司去年产品研发投入 1.5 亿，能否方便说一下，相关资金都投入到哪些方面，谢谢。

答：您好！公司 2021 年研发费用约 1.28 亿元，主要投资

	于生态功能性溶剂型和复合型产品，水性、无溶剂聚氨酯合成革及复合材料等新工艺、新技术的开发，公司积极开发应用 TPU、再生纤维、生物基、硅基、可回收、可降解等新材料、新工艺。谢谢您！ 56. 请问公司在国内的行业地位如何？谢谢！ 答：您好！截至报告期末，公司具有年产聚氨酯合成革 8,500 万米的生产经营能力，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规模最大的企业，出口量、出口创汇额、出口发达国家数量均居国内同行业前列。 公司是国家工信部认定的“全国制造业单项冠军示范企业”，是国家工信部认定的“国家绿色工厂”、“全国工业产品绿色设计示范企业”，公司“水性无溶剂生态功能性聚氨酯合成革”被国家工信部认定为“国家绿色设计产品”，连续多年蝉联中国轻工业联合会评定的中国轻工业塑料行业（人造革合成革）十强企业。 公司以全球领先的自主创新能力、优质稳定的产品质量、敏锐的市场响应速度、良好的经营管理水平，与苹果、彪马、亚瑟士、安踏、李宁、特步等国内外品牌客户建立了良好合作关系，与耐克、宜家、丰田、长城、比亚迪、谷歌、欧派等国内外品牌客户牵手合作，态势向好，正不断占领全球技术高地和市场高地，综合竞争优势显著，行业地位突出。谢谢您！ 57. 请问今年一季度的业绩预计同比和环比情况如何？ 答：您好！具体情况请关注公司发布的 2022 年一季度业绩预告和定期报告。谢谢您！ 58. 刘总，您好！公司和越南电动汽车制造商 VinFast 有合作关系吗？谢谢。 答：您好！公司目前尚未与其开展合作。谢谢您！ 59. 刘总，您好！目前产能利用率是多少？谢谢。 答：您好！目前产能利用率 83%左右。谢谢您！ 60. 姚总，您好！注意到在年报 34 页“原材料价格波动上涨的风险”时，公司说“聚氨酯树脂与基布的主要原材料来自
--	--

	于石油、煤、天然气等相关衍生品和副产品，其价格会随着本身供求关系和石油、煤、天然气价格波动而波动。”我想问一下，公司未来会不会对上游原材料企业进行投资，以对冲相关风险？谢谢。 答：您好！公司始终坚持专业化、特色化、品牌化、规模化的发展战略，集聚资源，聚焦主业，在聚氨酯合成革及复合材料领域，努力做精、做专、做强和做大，公司暂无对上游企业进行投资的规划。谢谢您！ 61. 俄乌战争对公司投资、项目进度、产品销售、汇率等方面有什么影响吗？ 答：您好！当前俄乌冲突对公司出口到俄罗斯地区有一定影响，具有不确定性。但安利股份对安利俄罗斯整体投资规模较小，营收规模较小，预计对安利股份 2022 年经营业绩影响较小，未来公司会持续开拓欧洲市场。谢谢您！ 62. 请问公司如何看待公司接下来的发展方向？ 答：您好！公司将聚焦聚氨酯合成革及复合材料主业，在“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略引领下，以“美好材料、造福社会”为使命，坚持瞄准全球不断变化的市场需求和技术发展动态，努力做大、做优、做强，以先进的工艺技术，以美好的材料，努力丰富社会需求，造福社会，奋力实现“力争成为全球最优秀的聚氨酯复合材料企业”的美好愿景。谢谢您！ 63. 请问公司有没有考虑向其托行业进行并购的计划？ 答：您好！公司暂无向其他行业进行并购的计划。谢谢您！ 64. 请问公司近三年的投资者回报做的如何？ 答：您好！2018 -2020 年度，公司保持了积极稳定的利润分配方案，累计现金分红占最近三年实现的年均归属于公司普通股股东的净利润的 137.3%。具体现金分红情况如下：
--	---

分红年度	现金分红金额（含税） （元）	分红年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润 （元）	占合并报表归属于上市公司普通股股东的净利润的比率
2020年度	23,868,570.00	50,455,192.39	47.31%
2019年度	26,038,440.00	71,112,717.84	36.62%
2018年度	16,274,025.00	23,041,603.84	70.63%

谢谢您！

65. 请问公司厂区搬迁补偿费用是多少？公司收到钱后会做什么？

答：您好！公司金寨路厂区搬迁补偿费用共计 2.05 亿。目前，已进入尾款申请拨款流程，具体进展公司均已公告披露。公司收到收储款项后，将补充流动资金、进一步加大技术改造、安全环保投资，同时，根据公司经营情况，适当压缩部分银行贷款，降低财务费用。谢谢您！

66. 请问公司老厂区搬迁对公司有哪些影响？

答：您好！公司金寨路厂区搬迁利于公司集聚资源，集中管理，同时盘活低效资产，集中资源和精力谋发展。谢谢您！

67. 面对多种不利因素，公司是怎么做到利润的大幅上涨的？

答：您好！2021 年，在疫情反复多变，经济复苏脆弱，节能减排和环保安全要求提高，停电限产，经济下行等不利宏观环境下，公司提质增效，营收和利润创历史同期最高纪录，盈利能力增强。

其原因主要是公司坚持品牌引领、创新驱动，客户结构与产品结构转型升级成效显著。在开发创新方面，公司坚持品牌向上、产品向上，加大研发投入，加强产品开发创新，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，构建了丰富有序的产品层次，产品技术含量和附加值不断提高。在客户经营上，公司坚持大客户战略和“四个一代”思想，即“经营一代、开发一代、储备一代、谋划一代”，加强市场开发、客户开拓，积极扩大与全球头部企业合作，构建了梯队式的客户群体，与较多优质头部客户深化合作。谢谢您！

68. 请问公司当前产品有没有进行提价？

	答：您好！2021 年四季度以来，公司主要原材料价格大幅上涨，较上年同期上涨约 40%；2022 年 1-2 月份，主要原材料价格环比 2021 年四季度上涨约 5-8%。公司对部分客户适时调整一定销售价格，但价格调整幅度和时间有一定滞后期，不完全与原材料价格上涨幅度相匹配。谢谢您！ 69. 尊敬的董事长您好，公司是行业全球头部企业和行业全球领导品牌，被国家工信部认定为“全国制造业单项冠军示范企业”，以“美好材料、造福社会”为企业使命，踏踏实实做实业非常了不起！公司已具有年产聚氨酯合成革 8,500 万米的生产经营能力，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规模最大的企业，请问公司接下来是否有扩产计划？未来在“2+4”领域有什么具体布局？谢谢！ 答：您好！2022 年，公司将积极推进安利越南建设投产，提升公司敏捷生产、快速交货能力，此外，2022 年，公司正谋划实施安利工业园技改提标升级项目，继续提升产能，不断做大做强公司规模，提升公司全球竞争力，以获取更好的效益。 公司将深化扩大与苹果、彪马、亚瑟士、迪卡侬、安踏、李宁、特步、361 度、鸿星尔克、匹克、中乔等国内外品牌客户合作，做大做强现有优势存量客户；积极培育发展耐克、威富集团、哥伦比亚、匡威、谷歌、宜家、欧派等国内外品牌客户，以及丰田、长城、比亚迪和其他新能源汽车等品牌客户，发展提高未来新兴增量客户；储备联系功能鞋材、沙发家居、电子产品、汽车内饰等领域的潜在战略性大客户。谢谢您！ 70. 请问公司未来还有哪些利润增长点能带动公司业绩上涨？ 答：您好！在开发创新方面，公司积极开发水性、无溶剂、TPU、再生纤维、生物基、可回收、可降解等新技术、新工艺，构建了丰富有序的产品层次，产品技术含量和附加值不断提高。在客户经营上，公司坚持大客户战略和“四个一代”思想，即“经营一代、开发一代、储备一代、谋划一代”，加强市场开发、客户开拓，积极扩大与全球头部企业合作，构建了梯队式的客
--	--

户群体，与较多优质头部客户深化合作。此外，公司将加强管理，降本减耗，提质增效，加强自动化、信息化和智能化建设，提升经营管理水平。谢谢您！

71. 请问公司在上海有没有业务？

答：您好！公司在上海业务规模较小，当前国内新冠肺炎疫情呈现点多、面广和频发的特点，国内局部封闭运行，物流不畅，运输受限，原辅材料价格大幅上涨。公司生产经营面临的风险挑战明显增多，特别是出口业务受到一定影响。谢谢您！

72. 请问公司一共有几个生产基地？

答：您好！目前，公司在中国合肥、俄罗斯、越南三个国家有生产基地，其中，安利越南公司 2 条生产线及主要设备已安装完毕，因受疫情影响，主要生产、技术和业务骨干赴越南工作签证正在办理之中，计划 2022 年上半年 2 条生产线调试投产。谢谢您！

73. 请问公司今年有没有再融资计划？

答：您好！目前公司尚未有股权再融资计划。谢谢您！

74. 请问公司现在有无想上下游延伸的计划？

答：您好！公司暂无向上下游产业延伸的计划。谢谢您！

75. 请问公司产品在市场的占有率是第几？

答：您好！公司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规模最大的企业，出口量、出口创汇额、出口发达国家数量均居国内同行业前列。公司在国内人造革合成革市场综合市场占有率大约为 5%，部分细分中高端市场占有率超过 20%。谢谢您！

76. 公司有没有给特斯拉供货？

答：您好！汽车内饰市场是公司重点开拓的新兴市场领域之一，公司积极寻找与国内外汽车品牌合作机会，努力扩大市场份额。目前，公司与丰田、长城、江淮、宇通等品牌客户合作态势良好。目前与特斯拉尚未开展合作，正积极联系新能源汽车相关品牌企业，期望建立合作，扩大销售。当然，公司与汽车品牌的具体订单与合作情况，受市场需求、公司产品研发

和生产、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。谢谢您！

77. 请问公司和哪些新能源汽车品牌有所合作？

答：您好！公司目前与丰田、长城、比亚迪、江淮等汽车品牌开展合作，并积极联系更多新能源汽车相关品牌企业，期望建立合作，扩大销售。谢谢您！

78. 请问现在公司在国外的生产是否正常？

答：您好！安利股份对安利俄罗斯整体投资规模较小，营收规模较小，预计对安利股份 2022 年经营业绩影响较小，目前安利俄罗斯生产运营基本稳定。

安利越南 2 条生产线及主要设备已安装完毕，具备投产条件。受疫情影响，公司主要生产、技术和业务骨干赴越南工作签证的审批程序环节多、时间长，计划 4 月中下旬生产、技术和业务骨干前往越南，安利越南计划 2022 年上半年 2 条生产线调试投产。谢谢您！

79. 国外疫情严重，请问对公司的影响有哪些？

答：您好！目前全球新冠肺炎疫情形势依然严峻，多个病毒变种致使疫情在全球有反复暴发的风险；国内新冠肺炎疫情呈现点多、面广和频发的特点，国内局部封闭运行，原辅材料采购和产品销售物流不畅，运输受限，原辅材料价格大幅上涨。公司生产经营面临的风险挑战明显增多。谢谢您！

80. 公司是否有组织中小投资者到公司调研参观？

答：您好！公司重视投资者关系管理工作，投资者可通过投资者热线、互动易、公司邮箱、业绩说明会等方式与公司进行交流，也非常欢迎投资者到公司实地调研参观，具体参观事宜请与公司证券部联系预约。谢谢您！

81. 请问投资者想了解公司经营情况有哪些途径？

答：您好！投资者可通过投资者热线、互动易、公司邮箱、业绩说明会、实地调研等方式与公司进行交流，也可以通过查询公司定期报告、临时公告等形式，多途径了解公司生产经营情况。谢谢您！

82. 请问截止今天收盘公司股东户数有多少？

答：您好！今天收盘的股东户数公司查询不到。截至 3 月 31 日，公司股东总户数为 8169 户（已合并信用账户）。谢谢！

83. 请问公司的研发费用占比是多少？有哪些行业领先的技术和产品？

答：您好！公司 2021 年研发费用占营业收入比重约 6.3% 左右。公司坚持创新驱动发展，积极开布局生态功能性、水性、无溶剂聚氨酯合成革及复合材料新工艺、新技术，积极开发应用 TPU、再生纤维、生物基、硅基、可回收、可降解等新材料、新工艺。谢谢您！

84. 请问姚董事长：对于原材料大幅涨价，公司做了哪些准备？都有什么应对措施？

答：您好！公司是全球行业内的龙头企业，具有稳定良好的供应渠道和议价能力。公司主要采取以下措施，化解主要原材料价格波动带来的经营风险：一是密切关注和准确分析行情，比价议价，择优采购，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，提升产品技术含量与附加值，产品和客户结构优化升级，实现市场和产品双转型、双优化，迈向中高端。谢谢您！

85. 请问姚董，董事长兼总经理，公司哪些业务由您直管？

答：您好！我的主要工作是“管理企业”与“企业管理”并重。主要职责是搭班子、带队伍、定战略、建机制、塑文化、强管理。谢谢您！

86. 公司 2021 年在原材料涨价、研发投入增长 50%的情况下，仍实现了 156%的利润增幅，令人钦佩，请问这得益于哪些方面的努力？另外，公司的核心竞争力，如果排序的话，前三位分别是什么？未来，公司准备如何发挥核心竞争力，采取哪些措施，提高在耐克、丰田、宜家、欧派的份额？提高汽车、电子等品类的占比？

	答：您好！一、关于利润增长主要因素：在开发创新方面，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，构建了丰富有序的产品层次，产品技术含量和附加值不断提高。在客户经营上，公司坚持大客户战略和“四个一代”思想，即“经营一代、开发一代、储备一代、谋划一代”，加强市场开发、客户开拓，积极扩大与全球头部企业合作，构建了梯队式的客户群体，与较多优质头部客户深化合作。 二、关于核心竞争力：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，不断占领全球行业市场高地和技术高地，构建了良好的核心竞争能力。 公司核心竞争能力并不是来自于技术、产品、市场、客户、人才和资金的单一优势，而是技术开发、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，是一种长期的、独有的、别人难以模仿与复制的综合竞争能力。 公司核心竞争力主要有规模实力行业全球领跑、自主创新能力行业全球领先、品牌形象和市场影响力行业全球领军、先进的自动化、信息化和智能化制造运营体系、行业领先的绿色环保水平、良好的管理团队和人才队伍等方面。 三、关于品牌客户拓展：目前，公司与耐克、丰田、宜家、欧派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。2021 年营收份额较小，比重较小。从短期来看，耐克、丰田、长城、宜家在 2022 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、宜家、欧派等合作态势长期向好，是未来强大的新增长点。特别是耐克，将成为公司未来发展非常强劲的动能。“十四五”期间，公司期望在汽车内饰、电子产品领域占比合计提高至 20%左右。谢谢您！ 87. 面对上游原材料不断涨价公司做了哪些应对工作？ 答：您好！公司是全球行业内的龙头企业，具有稳定良好的供应渠道和议价能力。公司主要采取以下措施，化解主要原
--	---

	材料价格波动带来的经营风险：一是密切关注和准确分析行情，比价议价，择优采购，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，提升产品技术含量与附加值，产品和客户结构优化升级，实现市场和产品双转型、双优化，迈向中高端。谢谢您！ 88. 请问公司现在产品的库存情况怎么样？ 答：您好！目前公司库存情况正常。进入 2022 年，特别是 3 月份以来，受疫情影响，公司少量产成品生产后无法发出，有极少量积压，总体正常。谢谢您！ 89. 请问公司今年有签署过大的销售合同吗？ 答：您好！公司暂无应披露的重大销售合同。谢谢您！ 90. 公司能举办这种活动真的是可以让中小投资者能很好的了解并走进公司！希望以后可以多多举办这种和投资者的互动活动！ 答：您好！谢谢您的建议。 91. 请问公司在国内外的竞争对手都是哪些公司？ 答：您好！公司的竞争对手主要是日本、意大利、韩国、台湾地区及国内部分优秀的聚氨酯合成革企业。谢谢您！ 92. 请问公司国内业务的毛利率是多少？国外业务的毛利率又是多少？ 答：您好！公司 2021 年综合毛利率 22.78%，国内外业务毛利率大体相当，国内业务稍高。谢谢您！ 93. 公司面对持续下跌的公司股价有没有维稳股价的计划？ 答：您好！股价波动受市场偏好、流动性、行情走势等多种因素的影响，请投资者理性看待。谢谢您！ 94. 请问公司的毛利率相比 2020 年是否有所提升？ 答：您好！公司 2021 年毛利率 22.78%，较 20 年提高 3.6 个百分点。谢谢您！
--	--

	95. 请问公司和谷歌的合作是什么？ 答：您好！公司与谷歌合作目前处于项目开发阶段，且处于保密期。谢谢您！ 96. 请问姚董事长有增持公司股份的计划吗？ 答：您好！具体请关注公司公告。谢谢您！ 97. 请问公司有没有商誉减值计划？ 答：您好！公司没有商誉。谢谢您！ 98. 请问公司实行本次员工激励的目的是什么？ 答：您好！公司实施员工持股计划的目的是完善员工与全体股东的利益共享和风险共担机制，完善企业法人治理，提高公司的向心力、凝聚力和竞争力，实现股东、公司和员工利益的一致，构建利益命运共同体，增强员工激励和约束机制，充分调动员工的积极性和创造性，努力创造更好的经济效益和社会效益，实现公司可持续发展。谢谢您！ 99. 请问 2021 年公司的扣非净利润增长是多少？ 答：您好！2021 年，公司实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 12,051.40 万元，比上年同期增长 239.10%。谢谢您！ 100. 请问 2021 年研发费用投入较之前是否有所上升？ 答：您好！公司加强产品开发和应用，2021 年全年研发费用 12,770.47 万元，较上年同期增加 4,312.48 万元。公司不断加大研发投入，促进了产品的优化升级，增强发展后劲，提高盈利能力的可持续性。谢谢您！ 101. 请问公司如何克服货运价格上涨对公司业绩的影响？ 答：您好！当前货运价格上涨，对公司出口造成一定不利影响。公司努力加强管理，加强与客户协同互动，努力化解不利影响。谢谢您！ 102. 请问公司如何做好疫情期间的生产工作？ 答：您好！公司将继续密切关注宏观形势和国内外疫情变
--	---

化，做好预备预防措施，坚持品牌引领、创新驱动，练好管理内功，统筹好生产经营与疫情差异化精准防控，提质增效、降本减耗、加强管理，提升经营管理能力与水平；完善公司法人治理结构及合规体系建设，最大程度地减轻疫情反复、宏观形势变化以及国际贸易受阻对公司生产经营产生的不利影响。谢谢您！

103. 请问公司一季度业绩能否继续保持增长态势？

答：您好！请关注公司业绩预告情况，近期将披露，谢谢您！

104. 请问公司如何留住优秀人才？

答：您好！公司以战略引领发展，以制度管理企业，以文化凝聚人心，坚持人力资源是第一资源的指导思想，坚持为员工创造机会，坚持员工“脑袋”“口袋”两袋统筹增长，努力打造金钱、知识和精神上的小富翁，努力营造利益命运共同体，团队凝聚力和向心力不断增强。谢谢您！

105. 请问公司有没有成立产业投资基金？

答：您好！公司目前没有成立产业投资基金。谢谢您！

106. 请问公司在乌克兰有没有业务？

答：您好！公司在乌克兰有极少量业务，2021 年销售 94 万人民币，营收占比极小。谢谢您！

107. 请问俄乌战争对公司在俄罗斯业务有无影响？

答：您好！当前俄乌冲突对公司出口到俄罗斯地区有一定影响，具有不确定性。但安利股份对安利俄罗斯整体投资规模较小，营收规模较小，预计对安利股份 2022 年经营业绩影响较小。谢谢您！

108. 请问公司汇率波动对公司有无影响？

答：您好，公司出口业务占比接近 40%，汇率波动对公司有较大影响，公司高度关注汇率波动情况，减小对业绩影响。谢谢您！

109. 请问公司客户来源主要是什么？

答：您好！公司通过线上、线下等多种渠道，努力开发市

	场，开拓客户。谢谢您！ 110. 请问公司是否有抖音账号来在短视频平台做好公司品牌推广和技术推广？ 答：您好！公司已开通抖音、快手、微信视频号等短视频平台账号，欢迎关注。谢谢您！ 111. 请问公司对于环保生产如何做好平衡？ 答：您好！公司坚持“环保至上、绿色生态”的理念，以及“经济效益、社会效益和生态效益和谐统一”的效益理念，严格执行环境影响评价和环保“三同时”制度，坚持生产与环境协调发展，推行清洁生产工艺和绿色生产，积极履行社会责任，努力打造环境友好企业。公司是国家工信部认定的“国家绿色工厂”、“全国工业产品绿色设计示范企业”，公司“水性无溶剂生态功能性聚氨酯合成革”被国家工信部认定为“国家绿色设计产品”。2022年3月，公司被国家工信部认定为全国同行业唯一一家“第六批全国工业领域电力需求侧管理示范企业”，全国22家企业入选，安徽省仅2家企业获得认定。 自安利工业园建设以来，公司累计投入2亿多元，引进国际先进的环保技术和设备，有效治理废水、废气、固废等，实现污染物的实时监控、达标和减量排放，污染物排放显著低于政府核定标准和全国同行业平均水平，环保指标均达到或优于国家和地方相关法规和标准要求。公司将坚持义利兼顾、以义取利、以义促利的理念，追求健康可持续发展。谢谢您！ 112. 请问公司如何做好公司的安全生产工作？ 答：您好！公司全面落实安全生产责任制，持续提升基础安全管理水平，安全绩效良好。一是统筹好生产发展和疫情常态化防控。扎实做好重点区域、重点工序、重点环节的安全生产和相关方管理，筑牢安全防线。二是提升设备本质安全水平。持续加大安全生产投入，从本质上改善提高职业卫生和环境条件，公司连续13年实现职业卫生零事故。三是狠抓风险管控、隐患排查和问题整改，确保安全生产万无一失。四是广泛开展安全教育培训及安全文化活动，营造良好的安全文化氛围。谢
--	---

谢谢您！

113. 请问去年一年有多少机构到公司上门调研或者对公司进行电话调研？

答：您好！2021 年，公司共有 30 余批次投资者实地或电话调研，具体请查阅公司 2021 年年报。谢谢！

114. 请问公司有没有在期货市场做套期保值？

答：您好！公司没有开展此类业务。谢谢您！

115. 请问公司上游原材料最近的价格走势情况如何？

答：您好！受石油价格和俄乌战争等因素影响，全球原材料处于高通胀水平，当前公司上游原材料总体高位盘整。谢谢您！

116. 请问公司上游的原材料主要是什么？

答：您好！公司产品聚氨酯合成革及复合材料的主要原材料有基布、聚氨酯树脂、离型纸、色浆、助剂等；其中，聚氨酯树脂的主要原材料为 DMF、AA、MDI、BDO、PTMEG 等。聚氨酯树脂与基布的主要原材料大部分来自于石油的衍生品和副产品，与原油价格有一定关联性。 谢谢您！

117. 请问公司和哪些新能源汽车品牌有合作？

答：您好！公司目前与丰田、长城、比亚迪、江淮等汽车品牌开展合作，并积极联系更多新能源汽车相关品牌企业，期望建立合作，扩大销售。谢谢您！

118. 请问公司在研发方面和哪些知名高校有所合作？

答：您好！公司与高校紧密合作，联合成立就业实习基地，与中国科技大学、中科院合肥物质研究院、合肥工业大学、安徽大学、安徽农业大学、安徽建筑大学、合肥学院、陕西科技大学等高校建立良好的社会实践和产学研关系，架起学校与社会沟通的桥梁，携手并进，搭建良好的创新合作平台。谢谢您！

119. 请问公司的合作方有哪些知名公司？

答：您好！公司推行大客户战略和重点项目突破策略，公司优质客户的占比和直销占比逐步提高，与苹果、彪马、亚瑟士、安踏、李宁、特步等国内外品牌客户建立了良好合作关系，

	与耐克、宜家、丰田、长城、比亚迪、谷歌、欧派等国内外品牌客户牵手合作，为品牌客户提供生态功能性聚氨酯合成革及复合材料。公司在行业全球品牌影响力和高端产品市场竞争力不断增强。谢谢您！ 120. 请问公司的产品优势是什么？ 答：您好！高性能、多功能，以及生态、绿色、环保，质量优良，质量稳定，品种众多，创新能力良好，是公司产品的核心优势。谢谢您！ 121. 请问公司是否是属于绿色工厂？ 答：您好！公司是国家工信部认定的“国家级绿色工厂”。谢谢您！ 122. 请问公司在节能环保方面做了哪些投入又获得了哪些成绩？ 答：您好！公司坚持“环保至上、绿色发展”理念，建立健全环保制度和管理体系，采用划片包干管理、条块结合的管控方法，权责清晰，齐抓共管。2020 年至今，公司新增环保投资约 3650 万元，进一步加强环保工作：一是废水治理方面，严格实行雨污分流，加强排查督查，完成雨水管网提标升级改造；新建 500m³ 初期雨水收集池，将初期雨水视同污水管理；推广应用回收塔顶水二甲胺 RO 膜过滤项目，新增 1 套陶瓷膜水处理系统，新上中水循环回用和 DMF 精馏回收系统，全年实现 COD 减排约 317 吨、氨氮减排约 31.6 吨，废水治理能力优良。二是废气治理方面，2021 年投资约 1200 万元，新建 2 套后处理及生产污水处理站尾气蓄热燃烧 RTO 装置投入使用；投资约 300 万元，对现有废气处理装置进行能力提升和提标升级。安利工业园成立以来，公司累计投入 5300 多万元，建设 57 套废气回收吸收处理系统，提升生产线废气回收吸收处理利用能力，公司 VOCs 排放总量仅为排污许可证核定许可量的 1/12 左右，废气治理水平提升。三是固废堆场扩容，提升危废规范化管理水平。四是完善监测管控体系，加大自主监测和自主公开环保管理信息力度。购置 1 套液相色谱仪、2 套便携式和 6 套手持式 VOCs 检测
--	---

	仪等设备，安装污水处理站 24 小时连续监测系统，自主在厂界周边建设安装 3 套环保大气在线监测及信息公开系统等，在厂外向社会主动公开公司污水处理站运行及厂界厂内大气环保信息；自主购置具有国内先进水平的大气环境走航监测车，环境监测管控“全方位、无死角、实时化”；公司污水总排口出水水质优良，厂界及厂区空气环境质量优良。安利工业园成立以来，公司环保投入资金累计超过 2 亿元。 2020 年公司万元产值能耗为 0.20 吨标准煤，2021 年公司万元产值能耗为 0.17 吨标准煤，同比下降约 15%，在安徽省规模以上工业企业及全国同行业企业中均居领先水平，环保指标达到或优于国家和地方标准。 报告期内，公司水性、无溶剂产品获北京中轻联认证中心组织发起、国家认证认可监督管理委员会批准的“水性和无溶剂人造革合成革产品认证”；主持和参与制定的《绿色工厂评价要求》、《节水技术要求》等 3 项国家行业标准发布实施。2022 年 3 月，公司被国家工信部认定为全国同行业唯一一家“全国工业领域电力需求侧管理示范企业”。谢谢您！ 123. 请问公司现在的研发人员有多少人？ 答：您好！截至 2021 年末，公司研发人员为 425 人。谢谢您！ 124. 请问公司是否会加大研发费用的投入？ 答：您好！公司多年来持续研发投入，在工艺、技术方面走在行业前列，今后仍然会加大研发投入，提升核心竞争力，谢谢您！ 125. 请问公司在海外设厂的原因是什么？ 答：您好！公司顺应全球下游市场产业转移趋势，在越南合资设立控股子公司，利用越南区位和发展优势，布局主营业务海外发展，有利于扩大与下游国际品牌企业合作；有利于充分发挥越南在 WTO、东盟及 CPTTP 等成员国优势，积极化解国际贸易冲突带来的关税风险，增强企业应变能力和国际竞争能力，努力做大做强。谢谢您！
--	--

	126. 请问公司现在全公司有多少员工？ 答：您好！截至 2021 年末，公司及控股子公司共拥有 2551 名员工。谢谢您！ 127. 请问公司的持股计划涉及多少员工？ 答：您好！截至 2021 年末，公司及控股子公司共拥有 2551 名员工。谢谢您！ 128. 请问公司享受哪些政策优惠？ 答：您好！公司积极落实各项优惠政策。公司及控股子公司安利新材料均为国家高新技术企业，按规定享受税收优惠政策，以及相关加计扣除的优惠政策。同时在增值税和出口方面可享受一定的留、抵、退、免政策。具体政策优惠情况可查阅公司 2021 年年报。谢谢您！ 129. 请问公司 2021 年年报有无高送转？ 答：您好！公司 2021 年度利润分配预案为：拟向全体股东每 10 股派发现金红利 2.1 元人民币（含税）。本次分配暂不进行资本公积转增股本。具体请关注 2021 年年度报告。谢谢您！ 130. 请问公司的金寨路厂房拆迁款主要是体现在哪一年的业务报表中？ 答：您好！主要体现在 2022 年的年报中，请查阅公司 3 月 31 号发布的关于金寨路厂区收储进展公告。谢谢您！ 131. 请问公司有没有市值管理计划？ 答：您好！公司努力加强经营管理，实现良好经济效益、促进企业持续健康发展。此外，公司加强与投资者的互动交流，期望在资本市场上展现良好的形象，为股东创造更多的回报。谢谢您！ 132. 请问公司的海外业务主要是在哪些国家？ 答：您好！公司海外业务主要是在越南、美国、欧洲等国家和地区。谢谢您！ 133. 请问未来公司还有哪些利润增长点？ 答：您好！公司将聚焦聚氨酯合成革及复合材料主业，在“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略引领下，以
--	---

	“美好材料、造福社会”为使命，坚持瞄准全球不断变化的市场需求和技术发展动态，努力做大、做优、做强，努力将公司打造成“让员工自豪、受社会尊敬，具有国际竞争力和影响力”的企业，以先进的工艺技术，以美好的材料，努力丰富社会需求，造福社会，奋力实现“力争成为全球最优秀的聚氨酯复合材料企业”的美好愿景。 在开发创新方面，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，构建了丰富有序的产品层次，产品技术含量和附加值不断提高。在客户经营上，公司坚持大客户战略和“四个一代”思想，即“经营一代、开发一代、储备一代、谋划一代”，加强市场开发、客户开拓，积极扩大与全球头部企业合作，构建了梯队式的客户群体，与较多优质头部客户深化合作。谢谢您！ 134. 请问公司前五大股东营收情况占公司的主营收的比例是多少？公司是否有过度依赖前几大客户的情况出现？ 答：您好！公司前五大客户营收合计占比 16.46%，较为分散，没有对客户过度依赖情况。谢谢您！ 135. 请问公司的产品主要应用于哪些领域？ 答：您好！公司持续优化“2+4”市场新格局、新布局，做大做强功能鞋材、沙发家居两大优势品类的主阵地、主战场，积极培育电子产品、汽车内饰、体育装备、工程装饰四项新兴品类的新机遇、新动能；统筹好“规模、速度、品种、质量、生态、效益”的关系，努力打造价值型、效益型、高成长型企业。谢谢您！ 136. 石油价格以及大宗商品价格的不断上升对公司有没有影响？ 答：您好！2022 年，受国际原油价格、国内外市场供需情况以及区域经贸政策等因素的影响，公司 DMF、BDO、PTMEG 和聚氨酯树脂等原辅材料价格大幅上涨，聚氨酯合成革直接材料成本上涨，对公司生产成本造成较大不利影响，给公司生产经营带来较大挑战。公司将迎难而上，克难奋进，加强管理，敏
--	---

捷经营，努力化解风险。谢谢您！

137. 请问在全球通胀的情况下对公司有哪些具体影响？

答：您好！2022 年，全球疫情高位频发，世界经济复苏动力不足，全球通胀水平不断攀升，滞胀与加息预期升温，尤其是俄乌冲突造成的地缘政治局势紧张，给国际贸易与全球供应链带来更多风险和挑战，大宗商品价格高位波动，石油、天然气等能源供应偏紧，运费高涨，货柜紧张，汇率波动，外部环境更趋复杂严峻和不确定。

2022 年 3 月份以来，国内疫情高位频发、多点散发，局部封闭，物流受阻，运输不畅，运费上涨，实体经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，与往年同期相比，需求低迷，对公司原材料采购和产品销售，特别是广东、福建、浙江等地的产品销售，以及出口业务造成一定不利影响。公司经营面临成长中的烦恼和困扰，面临发展中的风险和挑战，存在不确定性。公司将迎难而上，努力战胜困难，向着新的目标奋力拼搏。谢谢您！

138. 请问公司的上下游各是什么行业？

答：您好！公司上游主要是化工、纺织、材料等行业，下游主要是鞋、沙发家居、汽车、电子、体育用品等行业。谢谢您！

139. 请问公司今年最大的挑战是什么？最大的机会又是什么？

答：您好！公司今年最大的挑战是，疫情反复及宏观环境复杂多变，存在重大不确定性；公司最大的机会是，公司技术领先，行业地位突出，培育和发展了众多大客户，处在高质量发展的通道中。谢谢您！

140. 请问公司高管薪酬和公司业绩挂钩吗？公司高管薪酬在同行业的公司里排名如何？

答：您好！公司采用高级管理人员的薪酬与公司业绩挂钩的绩效考核与激励约束机制，公司高级管理人员实行基本年薪和年终绩效考核相结合的薪酬制度；年末根据公司年度经营目

	标完成情况以及高级管理人员的工作业绩，由董事会薪酬与考核委员会对高级管理人员进行年度绩效考核，并监督薪酬制度执行情况。公司则根据绩效考核结果兑现其绩效年薪，并进行奖惩。同时对核心经营团队采取长期激励措施，高级管理人员持有一定份额的股票，促进了高管团队与公司发展形成风险共担、利益共享的良性的激励约束机制，保证了公司长期发展的动力。公司高管薪酬根据公司业绩、岗位技能、贡献等情况，基本与市场薪酬水平同步。 公司员工薪酬福利坚持效率优先、绩效优先、向奋斗者倾斜原则，坚持按劳分配、多劳多得原则，坚持激励与约束相结合的原则，坚持职、责、权、利相统一的原则，坚持考核评价分配原则、总体增长原则、市场导向原则、价值导向原则、兼顾公平原则，采取宽带、多元和复合的薪酬福利政策，在公司生产经营发展和效益提高的基础上，让奋斗的员工分享经营成果，实现员工的“两袋（脑袋、口袋）”增长。谢谢您！ 141. 请问公司的主要生产基地是在哪些地区？ 答：您好！公司的主要生产基地在安徽省合肥市，另外，在越南、俄罗斯也建有生产基地。谢谢您！ 142. 请问公司现在的商誉是多少？ 答：您好！公司没有商誉。谢谢您！ 143. 请问公司今年有减持计划吗？ 答：您好！公司第一大股东 2022 年无减持计划。谢谢您！ 144. 请问公司的这种净利润高速增长能否保持？ 答：您好！2022 年 3 月份以来，国内疫情高位频发、多点散发，造成物流受阻，运输不畅。总体而言，公司生产经营面临成长中的烦恼和困扰，面临发展中的风险和挑战，存在不确定性。然而公司挑战与机遇并存，机遇大于挑战，公司技术领先，培育了众多优质大客户，行业地位突出，处在高质量发展的通道上，公司将迎难而上，努力战胜困难，向着新的目标奋力拼搏。谢谢您！ 145. 请问公司 2021 年净利润相比营收出现大幅增长的原
--	--

	因是什么？ 答：您好！公司 2021 年净利润出现大幅增长主要受益于公司产品升级、客户升级。2021 年，公司主营革产品销量同比增长 12.3%，同时公司产品结构优化，高附加值产品比重加大，主营革产品销售单价较上年同期增长 15%，量价齐升，呈现出又好又快的发展态势。谢谢您！ 146. 请问贵司的核心竞争力是什么，以及公司如何持续保持核心竞争力？ 答：您好！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，不断占领全球行业市场高地和技术高地，构建了良好的核心竞争能力。 公司核心竞争能力并不是来自于技术、产品、市场、客户、人才和资金的单一优势，而是技术开发、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，是一种长期的、独有的、别人难以模仿与复制的综合竞争能力。 公司核心竞争力主要有规模实力行业全球领跑、自主创新能力行业全球领先、品牌形象和市场影响力行业全球领军、先进的自动化、信息化和智能化制造运营体系、行业领先的绿色环保水平、良好的管理团队和人才队伍等方面。公司将坚持自主创新，打造自主品牌，永不自满，永不懈怠，永远向前，追求卓越，勇争一流。谢谢您！ 147. 聚氨酯产品 2021 年的毛利对比万学化学是高还是不及？ 答：您好！万华化学是令人尊敬、值得我们学习的优秀企业，其主营产品之一 MDI，是聚氨酯树脂的主要原材料之一。聚氨酯与公司主营产品生态功能性聚氨酯合成革的毛利率不具有可比性。谢谢您！ 148. 请问贵公司未来一年的发展规划是怎样的？ 答：您好！2022 年，公司发展总体指导思想是：以经济效益为中心，以高速高效、高质量发展为主线，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、和谐
--	--

	关系、员工幸福”的发展理念，坚持“九个统筹发展”的总方针，即“速度与效益统筹、增量与提质统筹、增收与节支统筹、开发与营销统筹、国内市场与国际市场统筹、市场与现场统筹、企业管理与管理企业统筹、内涵提升与外延扩大统筹、增利与增薪统筹”，持续优化“2+4”市场新格局、新布局，做大做强功能鞋材、沙发家居两大优势品类的主阵地、主战场，积极培育电子产品、汽车内饰、体育装备、工程装饰四项新兴品类的新机遇、新动能；统筹好“规模、速度、品种、质量、生态、效益”的关系，努力把安利股份打造价值型、效益型、高成长型企业。谢谢您！ 149. 您好，请问公司有哪些举措，为国家实现“双碳”发展作出积极贡献，谢谢！ 答：您好！公司是国家工信部认定的“国家绿色工厂”、“全国工业产品绿色设计示范企业”，公司“水性无溶剂生态功能性聚氨酯合成革”被国家工信部认定为“国家绿色设计产品”。2022年3月，公司被国家工信部认定为全国同行业唯一一家“第六批全国工业领域电力需求侧管理示范企业”，全国22家企业入选，安徽省仅2家企业获得认定。 公司不属于温室重点排放单位，未纳入碳排放权交易市场配额管理。2021年度，公司根据国家《工业其他行业企业温室气体排放核算方法与报告指南（试行）》及《工业企业温室气体排放核算与报告通则》（GB/T 32150-2015）规定，对公司碳排放量进行核算，温室气体排放总量为99599.82吨二氧化碳当量，其中范围一排放量为63601.72吨二氧化碳当量、范围二排放量为35998.10吨二氧化碳当量；温室气体排放来源为化石燃料燃烧及净购入使用的电力。谢谢您！ 150. 当今世界面临百年未有之大变局，疫情、全球化、国际局势影响下，贵司是如何应对外部环境之变化？公司做了哪些准备和长期布局？ 答：您好！公司将密切关注宏观形势和国际贸易环境的变化，做好预备预防措施，坚持品牌引领、创新驱动，练好管理
--	---

	内功，统筹好生产经营与差异化精准防控，提升经营管理能力与水平；完善公司法人治理结构及合规体系建设，最大程度地减轻、化解疫情反复、宏观形势变化以及国际贸易受阻对公司生产经营产生的不利影响。 作为全球聚氨酯合成革及复合材料龙头企业之一，公司将有序推进安利越南部分生产线投产和安利工业园技改提标升级项目建设，合理释放产能，充分利用公司资产；对外坚持大客户战略，加强与国内外品牌客户的联系与合作，不断培育和发展客户，增强营销力量，拓展营销渠道，在全球范围内构建良好的营销网络；不断开发高技术含量和高附加值产品，积极拓展电子产品、新能源汽车、工程装饰等新兴领域市场，培育新动能、新增长点，对内提质增效，降本减耗，不断提升经营管理能力和水平，努力将市场环境和行业变化带来的风险降至最低。谢谢您！ 151. 请问公司经营现金流出下降的主要原因是什么？ 答：您好，公司 21 年经营性现金流减少约 1250 万，略有下降，主要是产销增加，品牌客户增加，期末未到结算期，应收账款有所增加所致。谢谢您！ 152. 请问公司品牌价值是多少？ 答：您好！品牌价值是由市场决定的。谢谢您！ 153. 现在整个国际形势和市场环境不景气的情况下，公司对于汇率变动，产品原材料价格波动比较大，以及产能投放进度不及预期怎么应对？而且公司虽然目前有和几个大品牌合作，但是对于渠道来说还是处于一个劣势地位，虽然看到公司在努力尝试和那些大品牌合作，有没有比较确定的合作方能签新订单？ 答：您好！关于产能投放进度，作为全球聚氨酯合成革及复合材料龙头企业之一，公司将有序推进安利越南部分生产线投产和安利工业园技改提标升级项目建设，合理释放产能，充分利用公司资产；对外坚持大客户战略，加强与国内外品牌客户的联系与合作，不断培育和发展客户，增强营销力量，拓展
--	---

	营销渠道，在全球范围内构建良好的营销网络；不断开发高技术含量和高附加值产品，积极拓展电子产品、新能源汽车、工程装饰等新兴领域市场，培育新动能、新增长点，对内提质增效，降本减耗，不断提升经营管理能力和水平，努力将市场环境和行业变化带来的风险降至最低。 公司与苹果、彪马、亚瑟士、迪卡侬、安踏、李宁、特步等国内外品牌客户建立了良好合作关系；此外，与耐克、宜家、丰田、长城、比亚迪、谷歌、欧派等现有国内外品牌客户合作态势向好，是公司未来的新动能、新增长点，不断增强公司发展后劲。谢谢您！ 154. 请问公司最新的研发方向是什么？ 答：您好！公司最新的研发方向是高性能、多功能产品，以及水性、无溶剂、TPU、再生纤维、生物基、硅基、可回收、可降解、石墨烯等新材料、新工艺。谢谢您！ 155. 陈总你好，公司以全球领先的自主创新能力、优质稳定的产品质量、敏锐的市场响应速度、良好的经营管理水平，与苹果、彪马、亚瑟士、安踏、李宁、特步等国内外品牌客户建立了良好合作关系，与耐克、宜家、丰田、长城、比亚迪、谷歌、欧派等国内外品牌客户牵手合作，态势向好，正不断占领全球技术高地和市场高地，综合竞争优势显著，行业地位突出。 答：您好！非常感谢您对公司的关注，对公司合作品牌如数家珍。公司多年来专注主业，深耕不辍，今后，公司将一如既往，努力做大做强！谢谢您！ 156. 请问去年公司员工整体薪酬是多少？占了营收的百分比是多少？ 答：您好！员工薪酬情况请阅读 2021 年报。谢谢您！ 157. 请问公司有没有股权激励政策？ 答：您好！公司有股权激励政策，第三期员工持股计划草案已于 3 月 29 日公告，请查询。谢谢您！ 158. 请公司简单介绍一下公司员工持股计划情况？
--	--

答：您好！请查询 3 月 29 日公告的第三期员工持股计划草案。谢谢您注！

159. 请问公司国内外业务占比情况？

答：您好！2021 年公司国外业务占总业务的 40%左右。谢谢您！

160. 请公司简单介绍一下在越南投资情况？

答：您好！为响应国家战略规划和全球合成革行业及下游市场的发展趋势，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，以扩大国际品牌的合作，扩大产品销售，实现可持续发展，公司于 2017 年决定在越南合资设立控股子公司。安利越南公司注册地址在越南平阳省新城市，注册资本 3500 万美元，其中安利股份持股比例为 70.5326%。安利越南工厂于 2019 年 3 月开工建设，截 2021 年末，已完成主要厂房等基础设施建设，2 条生产线及主要设备已安装完毕，因受疫情影响，主要生产、技术和业务骨干赴越南工作签证正在办理之中，计划 2022 年上半年 2 条生产线调试投产。谢谢您！

161. 请问公司高管或者董事有无增持计划？

答：您好！请关注公司 3 月 29 日公告的第三次员工持股计划草案。谢谢您！

162. 请问公司一季度业绩有无业绩预增或者预减报告？

答：您好，公司近期披露业绩预告，请关注，谢谢您！

163. 陈总你好，我们观察发现行业的季节性也受到下游季节性、品牌、国内外市场差异等因素的影响。如春节前后是国内鞋品的消费旺季，生产商一般会提前储备材料，提前安排生产，国内市场一般 3-5 月份和 8-10 月份，是鞋类材料的生产旺季；而沙发家居等消费季节性不明显，沙发家居材料生产相对比较均匀，而汽车内饰材料与车型、品牌、市场等相关，不完全受季节性因素影响。

答：您好！感谢您对公司的关注，行业的淡旺季确如您所说，公司将继续坚持客户、产品的转型升级，做大做强主业，谢谢您！

164. 请问公司现在在建项目还有哪些？预计何时完工投产？

答：您好！目前安利越南 2 条生产线及主要设备已安装完毕，具备投产条件。受疫情影响，公司主要生产、技术和业务骨干赴越南工作签证的审批程序环节多、时间长，计划 4 月中下旬前往越南，安利越南计划 2022 年上半年 2 条生产线调试投产。

此外，为有效满足未来生态功能性聚氨酯合成革市场需求，公司计划投资约 4000 万元，拟对部分聚氨酯合成革生产线实施技改提标升级，项目技改提标升级后，4 条聚氨酯合成革生产线的生态功能性聚氨酯合成革计划产量为 1800 万米/年，计划建设期 1.5 年，计划投产期 1 年，不断做大做强公司规模，扩产提效，努力获取更好的效益。

对公司而言，产能不是主要问题，公司供给端和客户端基本匹配，公司将积极开拓市场、开发客户，加强开发创新，努力扩大收入，提质增效，实现规模、速度、质量和效益统筹发展。谢谢您！

165. 董事长您好，关于大小非的减持，公司有没有好的应对策略，或者大宗交易？

答：您好！公司三、四股东是财务投资者，其减持是根据自身资金需求做出的安排，是正常合理的市场行为，请投资者理性看待。自上市以来，公司一、二股东未减持本公司股份，且公司基本面健康正常，综合实力突出，主业持续健康发展，全球竞争优势显著，公司一、二股东对公司发展充满信心。谢谢您！

166. 在国家碳达峰和碳中和的政策下公司做了哪些具体的工作？

答：您好！公司是国家工信部认定的“国家绿色工厂”、“全国工业产品绿色设计示范企业”，公司“水性无溶剂生态功能性聚氨酯合成革”被国家工信部认定为“国家绿色设计产品”。2022 年 3 月，公司被国家工信部认定为全国同行业唯一

	一家“第六批全国工业领域电力需求侧管理示范企业”，全国22家企业入选，安徽省仅2家企业获得认定。 自安利工业园建设以来，公司累计投入2亿多元，引进国际先进的环保技术和设备，有效治理废水、废气、固废等，实现污染物的实时监控、达标和减量排放，污染物排放显著低于政府核定标准和全国同行业平均水平，环保指标均达到或优于国家和地方相关法规和标准要求。 公司不属于温室重点排放单位，未纳入碳排放权交易市场配额管理。2021年度，公司根据国家《工业其他行业企业温室气体排放核算方法与报告指南（试行）》及《工业企业温室气体排放核算与报告通则》（GB/T 32150-2015）规定，对公司碳排放量进行核算，温室气体排放总量为99599.82吨二氧化碳当量，其中范围一排放量为63601.72吨二氧化碳当量、范围二排放量为35998.10吨二氧化碳当量；温室气体排放来源为化石燃料燃烧及净购入使用的电力。谢谢您！ 167. 请问公司在环保方面每年的支出有多少？ 答：您好！2020年，公司环保投资约3650万元，2021年投资约1200万元，2022年计划投资1500万元左右，安利工业园成立以来，公司环保投入资金累计超过2亿元。谢谢您！ 168. 公司股价最近一直处于下跌趋势，股价的走势是否真实反应了公司的基本面的变化，还是受到股市大环境的影响？ 答：您好，公司基本面无重大变化，2021年主要指标为公司成立以来最好成绩，股价受多方面因素影响，最近股价下跌主要受大环境影响，公司将继续专注主业，做好生产经营工作，谢谢您！ 169. 请问疫情对公司的国外市场影响是否很大？ 答：您好！2022年3月份以来，国内疫情高位频发、多点散发，局部封闭，物流受阻，运输不畅，运费上涨，实体经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，与往年同期相比，需求低迷，对公司原材料采购和产品销售，特别是出口业务造成一定不利影响。公司生产经营面临成长中的烦恼和困扰，
--	--

	面临发展中的风险和挑战，存在不确定性。公司技术创新能力领先，培育了众多优势大客户，正不断占领全球技术高地和市场高地，综合竞争优势显著。公司将迎难而上，努力战胜困难，向着新的目标奋力拼搏。谢谢您！ 170. 请问公司在环保方面有何举措，行业生产是否对环境有影响？ 答：您好！公司坚持“环保至上、绿色生态”的理念，以及“经济效益、社会效益和生态效益和谐统一”的效益理念，严格执行环境影响评价和环保“三同时”制度，坚持生产与环境协调发展，推行清洁生产工艺和绿色生产，积极履行社会责任，努力打造环境友好企业。公司是国家工信部认定的“国家绿色工厂”、“全国工业产品绿色设计示范企业”，公司“水性无溶剂生态功能性聚氨酯合成革”被国家工信部认定为“国家绿色设计产品”。2022年3月，公司被国家工信部认定为全国同行业唯一一家“第六批全国工业领域电力需求侧管理示范企业”，全国22家企业入选，安徽省仅2家企业获得认定。 自安利工业园建设以来，公司累计投入2亿多元，引进国际先进的环保技术和设备，有效治理废水、废气、固废等，实现污染物的实时监控、达标和减量排放，污染物排放显著低于政府核定标准和全国同行业平均水平，环保指标均达到或优于国家和地方相关法规和标准要求。 公司环境保护及环保管理情况，详见公司2021年年报“第五节 环境和社会责任”等内容。谢谢您！ 171. 今年有没有收购其他公司的计划？ 答：您好！公司暂无收购其他公司的计划。谢谢您！ 172. 请问公司的自主创新能力如何？每年投入在研发方面的经费有多少？ 答：您好！公司是“国家重点高新技术企业”、“国家认定企业技术中心”和“国家知识产权示范企业”，拥有“国家级博士后科研工作站”，获“中国专利优秀奖”，是全国同行业唯一一家“中国轻工业科技百强企业”，拥有国家CNAS认证
--	---

	和 SATRA 认证实验室，研发管理体系完备，储备了一支经验丰富、高效精干的核心技术研发团队，自主创新能力全球领先。 公司年研发费用约 8000 万到 1 亿元左右，积极布局生态功能性、水性、无溶剂聚氨酯合成革及复合材料工艺技术，积极开发应用 TPU、再生纤维、生物基、硅基、可回收、可降解等新材料、新工艺。公司经营开发品种、品类齐全，产品技术国内领先、国际先进，主持或参与多项国家和行业标准制定，是目前国内同行业拥有专利最多、制定国家和行业标准最多的企业，具有良好的技术推广应用经验和研发成果转化能力。同时公司下属控股子公司安利新材料拥有 PU 树脂研发生产能力，PU 合成革和 PU 树脂一体化研发生产，集成协同创新能力强。谢谢您！ 173. 公司治理方面，公司最近有没有新的举措？有没有股权激励方面的计划或方案？ 答：您好！公司视规范依法合规、规范有效的公司治理为根基，将按照相关法律法规的要求，建立完善的法人治理结构。公司第 3 期员工持股计划草案于 3 月 29 日公告。谢谢您！ 174. 陈总你好，行业的周期性因下游应用领域的不同而不同。鞋类、运动用品、服饰及箱包等产品属于快速消费品，受经济周期的影响较小，应用于这些领域的人造革合成革产品的周期性也不明显。而沙发家居、汽车等由于投资大，经久耐用，受国民经济整体发展周期影响较大，应用于该领域的人造革合成革产品也就表现出一定的周期性。 答：您好！感谢您对公司的关注，行业的淡旺季确如您所说，公司将继续坚持客户、产品的转型升级，做大做强主业，谢谢您！ 175. 请问公司有没有向其他行业拓展的计划？ 答：您好！公司始终坚持专业化、特色化、品牌化、规模化的发展战略，集聚资源，聚焦主业，在聚氨酯合成革及复合材料领域，努力做精、做专、做强和做大，公司暂无向其他行业拓展的计划。谢谢您！ 176. 请问公司的员工待遇如何？是否存在用工荒？
--	---

答：您好！公司坚持以”奋斗者为本“，公司的使命之一就是“为员工创造机会”，努力为员工搭建干事创业的平台，也一直坚持并践行员工待遇高于行业和地区平均水平的原则。目前，公司不存在用工荒。谢谢您！

177. 请问公司股票最近三年的分红率是多少？股息率是多少？公司认为公司股票是否有投资价值？

答：您好，2018 -2020 年度，公司保持了积极稳定的利润分配方案，累计现金分红占最近三年实现的年均归属于公司普通股股东的净利润的 137.3%。目前，公司发展良好，公司认为具投资价值，但公司股价不完全取决于企业价值，受多方面因素影响，“股市有风险，投资需谨慎”。谢谢您！

178. 请问贵公司跟同行业的其他竞争对手相比，核心竞争力在哪里呢？

答：您好！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，不断占领全球行业市场高地和技术高地，构建了良好的核心竞争能力。

公司核心竞争能力并不是来自于技术、产品、市场、客户、人才和资金的单一优势，而是技术开发、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，是一种长期的、独有的、别人难以模仿与复制的综合竞争能力。

公司核心竞争力主要有规模实力行业全球领跑、自主创新能力行业全球领先、品牌形象和市场影响力行业全球领军、先进的自动化、信息化和智能化制造运营体系、行业领先的绿色环保水平、良好的管理团队和人才队伍等方面。谢谢您！

179. 公司分红情况怎么样？

答：您好！请阅读 2021 年年报。谢谢您！

180. 领导您好，请问全球疫情防控形势下，对公司上游原材料供应、下游客户需求影响怎样，对公司经营情况有无造成重大影响，公司生产经营模式是否对应调整？效果如何？谢谢。

答：您好！2022 年 3 月份以来，国内疫情高位频发、多点散发，局部封闭，物流受阻，运输不畅，运费上涨，实体经济

	面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，与往年同期相比，需求低迷。公司生产经营面临成长中的烦恼和困扰，面临发展中的风险和挑战，存在不确定性。公司挑战和机遇并存，机遇大于挑战，处于高质量发展的通道之中。公司将迎难而上，努力加强管理，降本减耗，提质增效，努力战胜困难，向着新的目标奋力拼搏。谢谢您！ 181. 请问公司现在的主要竞争对手有哪些？公司相竞争对手有哪些优势？主要的护城河是什么？ 答：您好！公司的竞争对手主要是日本、意大利、韩国、中国台湾地区的聚氨酯合成革企业。部分国际竞争对手对运动休闲鞋品牌及其代工厂的渠道和客户关系整合良好，具有一定先发优势。 公司认为，相比竞争对手，安利的优势是系统的、综合的。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。二是在功能鞋材、沙发家居、电子产品、汽车内饰、体育装备、工程装饰“2+4”领域全面布局，构建了梯队式的客户群体，动能强劲。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。谢谢你！ 182. 请问公司在所处行业的定位如何？市场占有率是多少？ 答：您好！公司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规模最大的企业，出口量、出口创汇额、出口发达国家数量均居国内同行业前列。公司在国内人造革合成革市场综合市场占有率大约为 5%，部分细分中高端市场占有率超过 20%。谢谢您！ 183. 请问公司如何看待所处行业的未来发展？ 答：您好！从市场端来看，聚氨酯合成革及复合材料下游
--	--

	应用领域广阔，空间巨大。从供给端来看，生态、功能、绿色、环保的聚氨酯合成革及复合材料产品，形成对天然皮革、PVC人造革和纺织品的良好替代，日渐受到下游国内外品牌客户青睐，聚氨酯合成革消费应用呈现增加趋势。此外，随着国家环保和安全政策进一步趋严，国际环保标准如欧盟 REACH、RoHS 等要求越来越高，进一步推动人造革合成革行业转型升级，行业分化明显。公司对行业未来发展充满信心，谢谢您！ 184. 请问公司今年有多少机构到公司调研？ 答：您好！2021 年有大约 35 批次的机构投资者实地调研或线上交流，请关注年报！谢谢您！ 185. 请问公司如何做好中小投资者的关系维护？公司如何看待上市公司和中小投资者的关系？ 答：您好！证监会副主席曾说过，“上市公司和投资者是鱼与水的关系，同生共荣、成就彼此。没有投资者的支持与拥护，就没有上市公司高质量发展的基石与支柱”。我们认为，中小投资者也是公司的投资者，与机构投资者相比，往往经验和信息更缺乏，因此，公司会更加关注中小投资者，积极创造条件与中小投资者进行沟通交流，努力维护中小投资者的知情权、参与权、收益权。谢谢您！ 186. 随着“碳中和”概念的提出和可持续经济的不断推进，全球、国家、政府以及社会相关组织越来越重视环境保护以及资源和材料回收再造，国际品牌更加关注产品的高性能、多功能、生态环保和资源可循环利用。国内外知名品牌鞋服、家居企业，如耐克(NIKE)、阿迪达斯(ADIDAS)、H&M、宜家(IKEA)等，积极开发推广和应用新型材料，要求产品 DMF 含量低、VOC 含量低，不含重金属、偶氮、甲醛、有机锡、PFOS。 答：您好！谢谢您的分析。 187. 一个公司的发展离开不优秀的员工，请问公司如何做好人才培养工作？ 答：您好！公司以战略引领发展，以制度管理企业，以文化凝聚人心，坚持人力资源是第一资源，坚持为员工创造机会，
--	--

	让员工“脑袋”“口袋”统筹增长，打造“知识、金钱、精神”三个方面的小富翁，形成了先进的经营管理思想、理念和独特的企业文化，指导和规范企业经营管理活动，团队凝聚力和向心力不断增强。 公司持续加强人力资源体系建设，根据发展需要推动组织变革，优化考核、激励机制，已经建立了具备行业专业背景、梯队式的高素质人才团队。公司采取多种形式持续加强人才培养，营造良好的发展空间和氛围。谢谢您！ 188. 领导您好，请问国家最近的税收政策对公司影响如何，谢谢。 答：您好！近期国家出台的与公司相关度较高的税收政策为《财政部 税务总局关于进一步加大增值税期末留抵退 税政策实施力度的公告》（财政部 税务总局公告 2022 年第 14 号），有助于减轻公司现金流压力。谢谢您！ 189. 公司未来三年的发展规划是什么？针对公司的主营业务，目前有哪些措施提高市占率？ 答：您好！公司将聚焦聚氨酯合成革及复合材料主业，在“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略引领下，以“美好材料、造福社会”为使命，坚持瞄准全球不断变化的市场需求和技术发展动态，努力做大、做优、做强。 公司将深化扩大与苹果、彪马、亚瑟士、迪卡侬、安踏、李宁、特步、361 度、鸿星尔克、匹克、中乔等国内外品牌客户合作，做大做强现有优势存量客户；积极培育发展耐克、威富集团、哥伦比亚、匡威、谷歌、宜家、欧派等国内外品牌客户，以及丰田、长城、比亚迪和其他新能源汽车等品牌客户，发展提高未来新兴增量客户；储备联系功能鞋材、沙发家居、电子产品、汽车内饰等领域的潜在战略性大客户。在做大总量的同时不断调整优化结构，促进公司转型升级，抢占全球技术高地和市场高地，提高市场占有率，增强发展质量和发展后劲。谢谢您！ 190. 请问公司如何做好成本控制？
--	--

	答：您好！成本控制以提高效益和效率为中心，严格控制不合理、不必要的支出，优化产品设计，加强费用管控，加强生产全过程管控。谢谢您！ 191. 请问公司今年的工作重点是什么？ 答：您好！公司将继续坚持“战略导向、品牌引领、创新驱动、智能制造、智慧管理、绿色生态”的发展路径，对外坚持品牌引领与产品升级，不断加强开发创新，积极开发市场、开拓客户，扩大收入，不断占领全球市场高地；对内坚持加强组织建设和内部控制，加大技术革新改造，降本减耗，提质增效，提高经营管理水平，努力实现良好的经济效益。谢谢您！ 192. 请问公司认为当前股价是否体现了公司应有的价值？ 答：您好！2022 年 3 月份以来，国内疫情高位频发、多点散发，局部封闭，物流受阻，运输不畅，运费上涨，实体经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，与往年同期相比，需求低迷。公司生产经营面临成长中的烦恼和困扰，面临发展中的风险和挑战，存在不确定性。当前，资本市场总体下行波动，股价波动受多种因素影响。公司将不断提升经营管理能力，实现良好的经济效益，努力创造更大的价值。公司稳中向好、稳中提质、根本向好、全面向好的态势显现，处在高质量发展通道之中，公司对未来发展充满信心。谢谢您！ 193. 请问公司的未来三年的战略发展规划是什么？ 答：您好！公司将聚焦聚氨酯合成革及复合材料主业，在“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略引领下，以“美好材料、造福社会”为使命，坚持瞄准全球不断变化的市场需求和技术发展动态，努力做大、做优、做强，创造效益，创造价值，勇争一流，勇争第一。谢谢您！ 194. 请问公司员工的学历分布情况如何？ 答：您好！截至 2021 年末，公司拥有员工 2551 人，其中大专以上员工 1046 人，其中，本科 477 人，硕士、博士 82 人。谢谢您！
--	---

	195. 请问公司在手的专利技术有多少？ 答：您好！截至 2021 年底，公司拥有有效专利 494 项，其中发明专利 112 项，实用新型专利 267，外观设计专利 115 项，谢谢您！ 196. 董秘你好，全球聚氨酯合成革行业处于结构调整、产业升级和创新驱动发展的新阶段，未来量的增长将让位于质的提高。聚氨酯合成革行业和企业在新阶段的主要任务是，在结构优化、发展质量和效益稳定提高的基础上，积极化解过剩产能，依靠技术进步，大力实施差异化和高端化战略，贯彻绿色生态、清洁低碳理念，大力开发高性能、高附加值新产品，不断提升高端产品比例，实现新的供需平衡。 答：您好！谢谢您的分析。 197. 董秘你好，我们认为国家环保要求日益严格，监管力度进一步加强，国内许多人造革合成革中小企业的粗放式经营，已难以适应当前形势，促使行业整合升级加速，落后产能逐步淘汰，行业集中度进一步提高，行业整体工艺装备技术水平进一步提升，行业资源逐步向规模实力突出的优势大企业转移，为其带来更多的发展机遇。 答：您好！谢谢您的分析。 198. PU 合成革是以人工合成方式在机织布、针织布、无纺布等基材上通过浸渍聚合物浆料和涂层加工而制成的一种新型高分子复合材料。根据工艺、性能的不同，PU 合成革可细分为普通 PU 合成革、生态功能性 PU 合成革、超细纤维 PU 合成革，三者在生产设备、工艺、主要原材料、产品成本、销售客户、目标市场等方面存在一定的差异。其中，水性、无溶剂聚氨酯工艺技术是生态环保型工艺技术。 答：您好！谢谢您的分析。 199. 请问贵司与宜家的合作进展情况？目前收入增速及规模如何？宜家是否已成为公司前五的大客户？ 答：您好！2021 年宜家营收贡献较小。目前，公司与宜家处于培育和打基础阶段，合作有序推进，宜家未进入公司前五
--	---

	大客户。公司看好未来与宜家的合作。谢谢您！ 200. 尊敬的领导，公司生产的大都属于二代皮革，未来的发展趋势应该是向清洁的三代水性超纤皮革方向发展，请问是否会涉足三代水性超纤皮革，有具体的规划吗？？投资公司许久了，希望获得公司的小礼物，感谢。 答：您好！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。 安利未生产水性超纤基材，未来将积极研讨与相关企业合作。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。谢谢您！ 201. 尊敬的公司领导，目前石油和天然气等原材料类大宗商品处于高位，公司是否采取了措施来保证 2020 年的毛利率及业绩增长呢？ 答：您好！公司是全球行业内的龙头企业，具有稳定良好的供应渠道和议价能力。公司主要采取以下措施，化解主要原材料价格波动带来的经营风险：一是密切关注和准确分析行情，比价议价，择优采购，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，提升产品技术含量与附加值，产品和客户结构优化升级，实现市场和产品
--	---

	双转型、双优化，迈向中高端；五是加强管理，提质增效，降本减耗，努力控制成本费用。谢谢您！ 202. 请问董事长，本人作为公司股东，能不能给我发一个安利定制台灯，证明一下公司奖品发放的公正透明？ 答：您好！请关注全景网公布的本次活动最终中奖结果。谢谢您！ 203. 越南投生产线是公司自主决策还是客户有要求呢？越南生产线主要生产产品是什么？供应哪些客户？越南生产预计能为 2022 年公司业绩带来哪些积极影响呢？ 答：您好！为顺应合成革行业及下游市场产业转移趋势，公司利用越南区位和发展优势，布局主营业务海外发展，扩大与下游国际品牌企业合作，利用越南关税优势，积极化解国际贸易冲突带来的关税风险，扩大国际市场份额，具有较大的积极意义。 安利越南公司产品计划销售给国际品牌客户。安利越南对公司 2022 年经营业绩不会产生重大影响，不会影响公司发展态势和格局；安利越南加快投产，是“锦上添花”，有利于增强公司与功能鞋材、沙发家居等领域的国内外品牌客户合作。谢谢您！ 204. 公司员工持股计划是管理层占比多还是研发人员占比多？公司有增加研发投入的计划吗？ 答：您好！公司拟开展的第 3 期员工持股计划的参加对象为，对公司整体业绩和中长期发展具有重要作用和影响的公司董事、监事和中高层管理人员，公司及控股子公司的技术、营销、生产、管理等关键岗位的核心骨干，以及公司及控股子公司其他有特殊专业技能或重要贡献的员工。公司将坚持科技是第一生产力，创新驱动发展的思想，不断增强技术的领先优势，实现高质量发展。谢谢您！ 205. 请问，俄乌冲突，大宗商品涨价，公司终端产品是否涨价，对于二季度经营成本影响如何？ 答：您好，大宗商品涨价带来的公司成本的上升，除公司
--	---

	加强内部管理、优化产品配方设计外，会通过向终端提价，传导涨价因素的影响。但终端产品的涨价有一定的滞后性，预计二季度公司经营成本会保持高位平稳。谢谢您！ 206. 请问公司除了即将投产的越南工厂，还在海外市场有哪些布局？ 答：您好！公司在俄罗斯投资设立了控股子公司安利俄罗斯有限责任公司，整体投资规模较小，营收规模较小。谢谢您！ 207. 公司目前的生态功能性聚氨酯合成革及复合材料产能是多少？公司期望达到 1 亿米左右的生产经营能力，公司对此愿景有具体的规划吗？ 答：您好！公司目前具有年产生态功能性聚氨酯合成革及复合材料 8500 万米的生产经营能力。2022 年，公司将积极推进安利越南部分生产线投产，提升公司敏捷生产、快速交货能力，此外，2022 年，公司正谋划实施安利工业园技改提标升级项目，继续提升产能，不断做大做强公司规模，提升公司全球竞争力，以获取更好的效益。谢谢您！ 208. 公司产品应用于哪些行业领域？公司产品有何竞争优势？ 答：您好！公司产品应用于功能鞋材、沙发家居、电子产品、汽车内饰、体育装备、工程装饰等领域。高性能、多功能，以及生态、绿色、环保，质量优良，质量稳定，创新能力优良，是公司产品的核心优势。谢谢您！ 209. 公司目前排名前五的客户和供应商都有谁？是否存在关联交易？ 答：您好，公司排名前五的客户和供应商均为优质企业，不存在关联交易。公司与子公司少数股东关联交易情况已在年报中详细披露，谢谢您！ 210. 公司所处行业目前竞争如何？公司处于什么样的地位？ 答：您好！目前，国内人造革合成革行业是完全开放和高度竞争的行业，市场规模大，企业数量多，企业规模总体较小，
--	--

	行业集中度低，生产企业主要集中在浙江、江苏、广东、福建、山东等地区，行业竞争激烈。 公司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规模最大的企业，与苹果、彪马、亚瑟士、安踏、李宁、特步等国内外品牌客户建立了良好合作关系，与耐克、宜家、丰田、长城、比亚迪、谷歌、欧派等国内外品牌客户合作态势向好，正不断占领全球技术高地和市场高地，行业地位突出，综合竞争优势显现，未来向好。谢谢您！ 211. 请问公司目前各产品毛利率能达到多少？未来是否有提升空间？ 答：您好！2021 年，在疫情反复多变，经济复苏脆弱，节能减排和环保安全要求提高，停电限产，经济下行等不利宏观环境下，公司提质增效，主营产品毛利率为 23.7%，较上年同期提升了 4.21 个百分点，实现了良好的盈利水平。公司坚持品牌引领、创新驱动，客户结构与产品结构转型升级成效显著，公司将奋力拼搏，努力实现毛利率的稳定和提高。谢谢您！ 212. 去年公司说受疫情影响，越南公司两条生产线投产进度受影响，那么现在进度如何？预计何时能投产？ 答：您好！目前安利越南 2 条生产线及主要设备已安装完毕，具备投产条件。受疫情影响，公司主要生产、技术和业务骨干赴越南工作签证的审批程序环节多、时间长，计划 4 月中下旬生产、技术和业务骨干前往越南，安利越南计划 2022 年上半年 2 条生产线调试投产。谢谢您！ 213. 请问：1. 目前天然气价格上涨是否影响到企业的经营业绩？企业有无应对方法来保证经营业绩的持续增长？2. 华为是公司的客户吗？有无合作关系3. 最近有基金公司到贵公司调研吗？机构投资者的意向如何？ 答：您好！一、关于天然气价格，公司目前执行的是 2021 年冬供天然气价格，较 2021 年夏供天然气价格上浮约 40%左右，锁定期至 2022 年 3 月 31 日，2022 年夏供天然气价格尚未洽谈。目前公司月均用气成本增加约 400-600 万元/月。公司将通过工
--	--

	艺技术改造升级，产品结构优化，降本减耗，提高劳动生产效率等措施，努力降低企业经营成本费用，此外，积极发展大客户，提升产品技术含量和附加值，提升公司应变能力和获利能力。 二、关于公司电子产品客户，华为是公司客户，过去合作良好，公司材料用于华为 MATE30、MATE40 和穿戴式耳机等产品。受芯片等多种因素影响，2021 年与华为合作营收规模较小。公司积极与苹果、谷歌、华为等品牌客户加强产品开发与合作，努力进一步扩大消费电子合作产品和领域，提高市场份额，实现更好的效益。 三、在投资者调研方面，2021 年以来，共有几十家机构和投资者通过实地参观调研、线上会议等方式，了解公司基本情况和生产经营情况，并发布约 30 余篇研究报告。公司股东中已有如中信证券股份有限公司——社保基金 17051 组合等社保基金类的机构投资者。 2022 年 3 月以来，共 8 家机构投资者发布年报点评研报，其中兴业证券维持“审慎增持”评级，其余 7 家机构投资者给予或维持“买入”评级。新增中信建投、天风证券 2 家机构投资者首次覆盖安利股份。 多家机构投资者在年报点评研报中表示，公司持续深化与国内外品牌客户合作，做大做强现有优势存量客户，并积极培育新客户；常规产品增产增销与高技术含量、高附加值产品开发销售双轮驱动；未来量增价升态势有望延续，业绩成长确定性较好，看好安利股份。谢谢您！ 214. 姚总，您好！公司聚氨酯合成革及复合材料用于 VR/AR 头显目前进度如何？是否已经试产供货？ 答：公司聚氨酯合成革及复合材料可用于 VR/AR 头显，目前处于开发阶段，但尚未向头部企业试产或供货。敬请投资者谨慎决策，注意投资风险。谢谢您！ 215. 疫情对公司供应链影响如何？谢谢！ 答：您好！目前全球新冠肺炎疫情形势依然严峻，多个病
--	--

	毒变种致使疫情在全球有反复暴发的风险；国内新冠肺炎疫情呈现点多、面广和频发的特点，国内局部封闭运行，原辅材料采购和产品销售物流不畅，运输受限，原辅材料价格大幅上涨。公司生产经营面临的风险挑战明显增多，面临成长中的烦恼和困扰，面临发展中的风险和挑战，存在不确定性。公司认为，公司优势明显，长期向好、根本向好、全面向好态势显现，挑战和机遇并存，机遇大于挑战，处于高质量发展的通道之中。公司将迎难而上，努力战胜短期的困难，向着新的目标奋力拼搏。谢谢您！ 216. 请详细介绍一下安利投资的越南工厂详细情况。谢谢！ 答：您好！为响应国家战略规划和全球合成革行业及下游市场的发展趋势，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，以扩大国际品牌的合作，扩大产品销售，实现可持续发展，公司于 2017 年决定在越南合资设立控股子公司。安利越南公司注册地址在越南平阳省新城市，注册资本 3500 万美元，其中安利股份持股比例为 70.5326%。安利越南工厂于 2019 年 3 月开工建设，截至 2021 年末，已完成主要厂房等基础设施建设，2 条生产线及主要设备已安装完毕，因受疫情影响，主要生产、技术和业务骨干赴越南工作签证正在办理之中，计划 2022 年上半年 2 条生产线调试投产。谢谢！ 217. 董事长下午好，我想问公司国内的供货客户有哪些。公司主要提供什么样的产品，是生态革还是普通革。谢谢作答。 答：您好！公司推行大客户战略和重点项目突破策略，公司优质客户的占比和直销占比逐步提高，与苹果、彪马、亚瑟士、迪卡侬、安踏、李宁、特步、爱室丽等国内外品牌客户建立了良好合作关系；此外，与耐克、宜家、丰田、长城、比亚迪、谷歌、欧派等国内外品牌客户开始合作，成为公司发展新动能、新增长点。公司为品牌客户提供生态功能性聚氨酯合成革及复合材料。公司在行业全球品牌影响力和高端产品市场竞争力不断增强。谢谢您！
--	---

218. 请问公司原材料是否受疫情和国际形势影响有所涨价，公司的产品有进行调价吗？下游接受度如何？

答：您好！2021 年四季度以来，公司主要原材料价格大幅上涨，较上年同期上涨约 40%；2022 年 1-2 月份，主要原材料价格环比 2021 年四季度上涨约 5-8%。公司对部分客户适时调整一定的销售价格。当前需求低迷，销售价格上涨调整承压，有一定滞后性和挑战。谢谢您！

219. 公司聚氨酯合成革及复合材料可用于 VR/AR 头显，目前该产品是否投入批量生产？另外与车企比亚迪的合作是否顺利，有无批量订单？谢谢！

答：您好！公司聚氨酯合成革及复合材料可用于 VR/AR 头显，目前处于开发阶段，但尚未向头部企业试产或供货。敬请投资者谨慎决策，注意投资风险。

公司积极推进与比亚迪合作，目前已取得部分定点项目，处于开发验证和小批量试制阶段，但总体营收占比较小，对公司 2022 年经营业绩不构成重大影响，具体订单情况受宏观环境、市场需求、产品销售、质量、开发等因素影响，不完全取决于公司，具有不确定性。谢谢您！

220. 领导您好，听说公司在越南的生产线已经调试投产，请问这将对公司产生什么影响？

答：您好！目前安利越南 2 条生产线及主要设备已安装完毕，具备投产条件。因受疫情影响，公司主要生产、技术和业务骨干赴越南工作签证正在办理之中，计划 2022 年上半年 2 条生产线调试投产。安利越南加快投产，是“锦上添花”，有利于增强公司与功能鞋材、沙发家居等领域的国内外品牌客户合作。谢谢您！

221. 姚董，请问公司产品生态功能聚酯合成革与超纤皮的区别在于什么？生态合成革有哪些优点。谢谢作答。

答：您好！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。谢谢您！ 222. 请问姚董：在响应国家号召力量下商品制造业全球化，公司的海外是怎样布局的产品客户群体有哪些？谢谢作答。 答：您好！公司顺应全球下游市场产业转移趋势，在越南合资设立控股子公司，利用越南区位和发展优势，布局主营业务海外发展，有利于扩大与下游国际品牌企业合作；有利于充分发挥越南在 WTO、东盟及 CPTTP 等成员国优势，积极化解国际贸易冲突带来的关税风险，增强企业应变能力和国际竞争能力，努力做大做强。 公司海外业务主要是在美国、越南和欧洲等国家和地区，客户群体主要有功能鞋材、沙发家居、电子产品等。谢谢您！ 223. 姚董事长您好！请问下公司未来三至五年的发展方向和战略目标是怎样的？2022 年公司的主要利润来源于哪些方面，有没有值得我们期待的新的利润增长点？谢谢！ 答：您好！公司将聚焦聚氨酯合成革及复合材料主业，在“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略引领下，以“美好材料、造福社会”为使命，坚持瞄准全球不断变化的市场需求和技术发展动态，努力做大、做优、做强。 公司的利润增长点主要是，在开发创新方面，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，构建了丰富有序的产品层次，产品技术含量和附
--	---

	加值不断提高。在客户经营上，公司坚持大客户战略和“四个一代”思想，即“经营一代、开发一代、储备一代、谋划一代”，加强市场开发、客户开拓，积极扩大与全球头部企业合作，构建了梯队式的客户群体，与较多优质头部客户深化合作。公司行业地位突出，竞争优势显现，未来长期向好、根本向好、全面向好的态势明显。谢谢您！ 224. 请问财务总监，安利股份子公司之一俄罗斯公司，鉴于乌俄战争的不定形势，是否会考虑撤资，或减少投资额度，以减少公司损失，未来安利会持续开拓欧洲市场吗？谢谢。 答：您好！当前俄乌冲突对俄罗斯子公司业务有一定影响，俄罗斯子公司营收规模较小，影响也较小，未来公司会持续开拓欧洲市场。谢谢您！ 225. 恭喜公司蝉联“全国制造业单项冠军示范企业”，和入选“中国轻工业塑料行业（人造革合成革）十强企业”。看到公司年报中显示全年研发费用 12,770.47 万元，较上年同期增加 4,312.48 万元。请问公司主要做了哪些相关工作，已经带来或者预计将会为公司带来什么影响？另外现在环保政策收紧，对轻工业来说，环保也是非常重要的，既关系政策也关系民生，请问公司在环保方面的工作如何？ 答：您好！关于研发费用问题，公司年积极布局生态功能性、水性、无溶剂聚氨酯合成革及复合材料工艺技术，积极开发应用 TPU、再生纤维、生物基、硅基、可回收、可降解等新材料、新工艺。 在环保方面，公司坚持“环保至上、绿色生态”的理念，以及“经济效益、社会效益和生态效益和谐统一”的效益理念，严格执行环境影响评价和环保“三同时”制度，坚持生产与环境协调发展，推行清洁生产工艺和绿色生产，积极履行社会责任，努力打造环境友好企业。公司是国家工信部认定的“国家绿色工厂”、“全国工业产品绿色设计示范企业”，公司“水性无溶剂生态功能性聚氨酯合成革”被国家工信部认定为“国家绿色设计产品”。2022 年 3 月，公司被国家工信部认定为全
--	---

	国同行业唯一一家“第六批全国工业领域电力需求侧管理示范企业”，全国 22 家企业入选，安徽省仅 2 家企业获得认定。 自安利工业园建设以来，公司累计投入 2 亿多元，引进国际先进的环保技术和设备，有效治理废水、废气、固废等，实现污染物的实时监控、达标和减量排放，污染物排放显著低于政府核定标准和全国同行业平均水平，环保指标均达到或优于国家和地方相关法规和标准要求。 公司环境保护及环保管理情况，详见公司 2021 年年报“第五节 环境和社会责任”等内容。谢谢您！ 226. 董事长您好，请问公司 2021 年同比营收增加 32%，但是利润增加 161%的原因是什么？看来公司的市场布局很完善，疫情之下也能保持高速增长，请问公司高毛利的状态是可持续的吗？希望公司能多给股民一些信心。 答：您好！2021 年，在疫情反复多变，经济复苏脆弱，节能减排和环保安全要求提高，停电限产，经济下行等不利宏观环境下，公司提质增效，主营产品毛利率为 23.7%，较上年同期提升了 4.21 个百分点，实现了良好的盈利水平。其主要原因是，公司坚持品牌引领、创新驱动，客户结构与产品结构转型升级成效显著。 当前国内疫情高位频发、多点散发，局部封闭，物流受阻，运输不畅，运费上涨，实体经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，与往年同期相比，需求低迷，公司生产经营面临挑战。 然而公司认为，挑战和机遇并存，机遇大于挑战，公司行业地位突出，竞争优势显现，处于高质量发展的通道之中。公司将奋力拼搏，锐意进取，努力实现良好的经济效益，努力实现毛利率的稳定和提高。谢谢您！ 227. 请问作为独立董事的李晓玲女士，公司的核心竞争力表现有哪些，产品是否具有良好的护城河？谢谢。 答：您好！公司核心竞争能力并不是来自于技术、产品、市场、客户、人才和资金的单一优势，而是技术开发、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，是一种长期的、独有的、别人难以模仿与复制的综合竞争能力。谢谢您！ 228. 目前是疫情的第三年，请问公司的经营是否受到疫情的影响？如果不受疫情影响，那么，公司的业绩增长点有哪些亮点？ 答：您好！公司生产经营肯定会受到疫情的影响，但公司依靠产品创新，转型升级，谋求更好发展。公司近两年，依托高技术含量产品实现客户升级，品牌客户增多，成为新的业绩增长点。谢谢您！ 229. 请问公司产品目前的市占率是多少？竞争对手有哪些？ 答：您好！公司是目前国内专业研发生态功能性聚氨酯合成革及复合材料规模最大的企业，出口量、出口创汇额、出口发达国家数量均居国内同行业前列。公司在国内人造革合成革市场综合市场占有率大约为 5%，部分细分中高端市场占有率超过 20%。公司的竞争对手主要是日本、意大利、韩国、中国台湾地区的聚氨酯合成革企业。谢谢您！ 230. 请问公司未来的目标规划，谢谢？ 答：您好！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，不断做大做强，努力实现更好的效益，创造更大的价值。 当然，这是一个稳步提升的过程，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，具有不确定性。谢谢您！ 231. 您好，公司有没有向终端消费品发展的规划？具体的方向？ 答：您好！公司始终坚持专业化、特色化、品牌化、规模化的发展战略，集聚资源，聚焦主业，在聚氨酯合成革及复合材料领域，努力做精、做专、做强和做大，公司暂没有向终端
--	---

消费品发展的规划。谢谢您！

232. 公司从 2022 年 1 月至今，股价一直趋于下行，同时机构调研不断，是否存在影响业绩的其他未披露事项？针对股价低迷，公司是否有相应措施？

答：您好！公司依法经营，规范运作，不存在应披露而未披露的重大事项，股价波动受多种因素影响，请投资者理性看待，公司将会不断提升经营管理能力，提高公司治理水平，努力创造更大的价值，回馈广大投资者对公司的信任和支持。谢谢您！

233. 公司一直说自己最厉害，股价跌的如此，伤了股东的心。

答：您好！2022 年 3 月份以来，国内疫情高位频发、多点散发，局部封闭，物流受阻，运输不畅，运费上涨，实体经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，与往年同期相比，需求低迷。公司生产经营面临成长中的烦恼和困扰，面临发展中的风险和挑战，存在不确定性。

此外，当前资本市场总体下行波动，而且股价波动受市场偏好、流动性、行情走势等多种因素影响，请投资者理性看待当前股价波动。

公司将锐意进取，奋力拼搏，努力实现良好的经济效益，努力创造更大的价值。公司行业地位突出，综合竞争优势显现，稳中向好、稳中提质、根本向好、全面向好的态势明显，处在高质量发展通道之中，公司对未来发展充满信心。谢谢您！

234. 姚董面对下跌的股价做何感想？公司还会再回购注销吗？

答：您好！受全球经济下行、新冠疫情、俄乌战争等不利因素影响，特别是 2022 年 3 月份以来，国内疫情高位频发、多点散发，局部封闭，物流受阻，运输不畅，运费上涨，实体经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，资本市场总体下行波动；此外，股价波动受市场偏好、流动性、行情走势等多种因素的影响，请投资者理性看待。

	公司目前市盈率、市净率等指标较低，公司行业地位突出，成长性良好，公司将关注未来股价变化，采取多种措施，努力实现股价与公司价值的合理匹配。谢谢您！ 235. 您好姚董，员工持股计划行权的业绩标准是以三年平均净利基础上增长 25%，若按照这个标准今年业绩可能出现下降但仍然可以满足行权的局面，请问这样的标准是不是形同虚设？还有公司在回购时声称公司发展前景看好，价值严重低估，以不低于 21 元回购了近 7000 万元股票，而在实施员工持股计划时又特别强调短期负面因素，实现目标业绩的难度，显得低价持股合情合理，这样的表述难道不怕投资者对公司产生负面观感？ 答：您好！当前宏观经济形势严峻，经济下行压力加大，公司面临一定风险和挑战，外部环境存在较大不确定性。为了处理好风险、挑战与机遇的关系，平衡好持有人的权利、义务与责任，让关键岗位的经营管理骨干既有压力，又有动力，充分调动他们的积极性和创造性，建立、健全公司中长期激励与约束机制，本次员工计划设置了锁定期，并明确了 2022 年度考核所需达到的业绩考核条件。只有在 2022 年度考核期满，且公司层面和个人业绩考核条件达成的情况下，员工才能拥有其所认购份额的权益。公司认为，综合考虑公司当前面临的外部环境，以及内部激励约束机制，该考核指标具有一定的挑战性、合理性与科学性。 虽然公司并没有简单地以上一年度扣非后归母净利润为基数，但是不代表公司目标不高，基于对公司未来发展的信心和对公司价值的认可，公司内部仍立足于较高的生产经营计划目标，积极推进各项生产经营管理工作，努力实现更好的经营业绩。谢谢您！
附件清单（如有）	无。
日期	2022 年 4 月 8 日