

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：2022-012

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（线上电话会议）
参与单位名称及人员姓名	天风证券：孙海洋、唐圣炀。
时间	2022 年 8 月 29 日 10:00-11:00
地点	天风证券线上交流会
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：姚和平 董事会秘书、副总经理：刘松霞 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	一、董事长、总经理姚和平简要介绍公司情况及 2022 年半年度经营业绩。 二、主要问题及回答 1、近日公司通过耐克 2022 年度 SHAPE 审核，请问对公司未来与耐克以及其他运动品牌合作有哪些正向影响？ 答：公司高分通过耐克年度供应审核，充分展现了公司强劲的综合实力，有利于公司继续稳步推进与耐克的深入合作，也有利于进一步扩大国内外运动休闲品牌客户群体。 公司一直坚持大客户战略，在功能鞋材领域与彪马、亚瑟士、安踏、特步、李宁、361、中乔、鸿星尔克等国内外品牌客户合作深化，态势良好，2022 年上半年功能鞋材品类增长约 30% 以上。

	耐克是全球最大的体育运动品牌企业之一，对聚氨酯合成革及复合材料需求大，市场空间广阔；公司是耐克唯一中资鞋用聚氨酯合成革及复合材料合格供应商，与耐克合作积极有序推进，在通材和特材中有较多项目在安利开发。 公司与耐克合作从策划、设计、开发验证，到打样放样、试产、量产，再到份额提升，是一个稳步推进、循序渐进的过程；目前公司与耐克合作仍处于打基础和蓄势积能的阶段，营收占比较小，但未来态势向好，动能强劲，耐克是公司未来十分强劲的增长点之一。当然，公司与耐克合作，受产品开发、品质、市场波动及行业竞争等多方面因素影响，订单情况并不完全取决于公司，具有不确定性。 2、请问公司沙发家居、汽车内饰、电子产品等各领域品牌客户订单规模情况？ 答：公司在“2+4”领域积极布局，如果按照营收和客户量级，可进一步细分为“2+2+2”，即功能鞋材、沙发家居两大优势品类，汽车内饰、电子产品两大成长品类，以及体育装备、工程装饰两大培育品类。 功能鞋材品类订单稳定增长，2022 年上半年增长约 30%以上。 沙发家居品类受宏观形势、疫情及房地产行业不景气等因素影响，市场低迷，需求不振，订单有所下降，虽短期业绩承压，但未来看好。喜的一面是沙发家居国内品牌大客户增多、客户粘性增强，培育了爱室丽、芝华仕、顾家、欧派、宜家、乐至宝等较多品牌客户群体，构建梯队式的客户结构，不断地积蓄能量。一旦行业复苏，将呈现中高增长态势。 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。尚未合作的汽车品牌客户，公司正积极联系、接洽，争取通过供应商认证审核；通过供应商认证审核的，公司正扩大项目定点；已经获得定点项目且试单量产的，公司正积极推进项目落地，争取更多订单，努力扩大销售额，提高利润。总体而言，公司
--	--

	与更多造车新势力品牌牵手，公司品牌口碑、影响力提升，合作进展基本符合计划预期，但当前仍处于打基础和培育阶段，营收占比较小，中长期看好。 电子产品品类，公司与苹果合作进展基本符合预期；虽然2022年上半年苹果订单量较去年同期有所下降，但下半年以来订单较上半年增多，预期全年订单量总体保持稳定。同时公司积极与谷歌、小米、vivo等品牌客户加强产品开发与合作，努力扩大合作产品和领域，提高市场份额。 企业价值来自显性价值和隐性价值两个方面，显性价值来自于企业的综合实力、市场规模、技术、客户、资金、管理和盈利能力等，主要反映在公司主要财务指标数据上，是现在的、直接的、有形的；隐性价值是企业长期发展过程中，在促进技术开发、大客户合作、管理进步等方面带来的潜力影响，是未来的、间接的、无形的。公司重视显性价值提升，更追求隐性价值的挖掘与培育，积蓄能量，培植优势，公司跻身世界前沿的奋斗目标坚定不移。 3、请问公司2022年半年报中非流动资产处置损益主要是哪些？ 答：公司2022年上半年非流动资产处置损益为18722.04万元，主要是金寨路厂区土地、房产及其地上建(构)筑物、少量闲置无法搬迁设备及有关附属设施等资产的清理处置，以及今年公司推进实施生态功能性聚氨酯合成革技改提标升级项目，在新增2条生产线安装建设的同时，淘汰调整部分老旧固定资产的清理处置。 4、请问公司运动鞋材产品中TPU和鞋面革占比大概是多少？ 答：过去公司功能鞋材中，聚氨酯合成革占主导地位。2021年下半年以来，公司积极推进TPU材料开发，目前安踏、特步、李宁、361度、鸿星尔克、匹克、中乔等国内运动休闲品牌客户及代工厂，期望在TPU材料上加强合作，希望与安利扩大合作。截至目前，公司在国内功能鞋材市场的TPU材料开发基本符合
--	--

	预期，订单增多，毛利率较好，实现了一定突破，在功能鞋材中的占比有一定提升，是公司未来的重要增长机遇。 5、请问公司在安踏、特步、李宁等国产运动品牌中的内部份额及未来合作趋势？ 答：目前，公司与安踏、特步、李宁、361 度、中乔、鸿星尔克等国内功能鞋材供应商合作态势良好，基本是其核心供应商或主力供应商。上述品牌客户的新产品、新品种、新工艺、新技术很多来自安利，未来合作态势向好。公司在福建地区没有“地利”优势，靠的是创新、高科技含量和高附加值产品、以及诚信规范经营，受到国内外运动品牌客户青睐。 6、请问公司 2022 年上半年研发费用主要投入方向及下半年计划？ 答：公司 2022 年上半年研发费用为 7059.88 万元，同比增加 1410.91 万元，同比增长 24.98%，主要用于水性、无溶剂、TPU、生物基、易去污、硅基、可回收、可降解等新技术、新工艺的开发应用，下半年研发费用占营收比重会相对稳定。 7、目前原材料价格有所回落，请问公司产品价格调整趋势是怎么样的，下半年毛利率是否会恢复和提高？ 答：从今年上半年整体来看，大宗原材料价格同比上涨约 20-40%，仍处于高位。此外，能源价格上涨较多，目前执行的天然气价格较上年同期上涨约 38.5%左右。公司产品售价虽呈现上涨趋势，但价格调整速度、幅度慢于原辅材料和天然气价格的涨幅、涨速，公司调价对下游的传导有一定滞后。公司将聚焦主业，积极开发产品、开拓市场，狠练内功，加强管理，努力化解原材料和天然气价格上涨风险，努力扩大收入，改善提高毛利率。 从目前来看，宏观形势复杂多变，叠加需求不振、疫情频发等不利因素，公司生产经营面临较大不确定性。但是公司对外坚持品牌引领与产品升级，加强开发创新，扩大和拓展品牌客户合作。总体而言，公司挑战与机遇并存，机遇大于挑战，与众多国内外品牌客户牵手合作，正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，正步入高质量发展通道，公司根本向好、全面向好、持续向好的态势显现，对未来发展充满信心。
附件清单（如有）	无。
日期	2022 年 8 月 29 日