

## 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：2023-011

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	1、国金证券：王明辉； 2、固禾基金：纪双陆。
时间	2023年8月30日 15:00-17:30
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	<p>一、参观公司展厅。</p> <p>二、主要问题及回答：</p> <p>1、请问公司 2023 年上半年销量情况和下降原因，三季度订单能见度情况，是否较二季度有所好转？</p> <p>答：在市场需求不振、国内外体育运动品牌去库存、房地产市场低迷的大环境下，下游需求偏弱，订单受到影响，公司 2023 年上半年销量同比下降约 8.9%。</p> <p>公司产品应用领域广，下游客户需求多样，采取以销定产、订单驱动的经营模式，向品牌客户提供的均为定制化产品，通常是结合客户实际订单需求，协商确定产品交期，排单生产。</p> <p>目前来看，随着下游需求恢复，7、8 月份订单情况较二季度有所好转。</p> <p>2、运动和沙发品牌客户去库存的原因？目前是否已到拐</p>

点？

**答：**2022年，由于国际经济环境的不确定性，物价上涨，消费能力下降等因素，导致国内外大多数运动品牌的产品库存有所走高，再加上大家存在对未来物价可能会下降的预期，从2022年四季度开始，多数运动品牌通过调整减少制造商订单等方式降低库存。受其影响，2023年以来，公司功能鞋材业务收入有一定下降。2023年，随着品牌大客户合作增多、合作深化，公司在品牌客户内部份额提升，新开发的TPU产品等逐步放量，以及潜在品牌客户的联系接洽，功能鞋材品类总体态势向好。

2022年，受房地产行业低迷、疫情，以及美国市场沙发家居去库存等因素影响，部分沙发家居品牌客户自身需求下降，或调整采购策略，延迟下单，公司沙发家居业务收入有所下降。目前来看，随着下游需求恢复，公司沙发家居业务较去年同期有一定恢复。

### **3、公司营收下降，产品单价呈上升趋势的原因？**

**答：**公司产品平均单价呈上升趋势，是多因素作用的结果。一是公司积极推行大客户战略，成效显现，高端客户增多，客户结构变优；二是公司积极转型升级，产品结构发生变化，水性、无溶剂等高附加值产品占比提高；三是2021年以来，原材料价格大幅上涨或波动上涨，公司适时提高销售单价。

### **4、请问公司汽车内饰板块的主要合作客户及进展情况？单车价值量约多少？**

**答：**汽车内饰市场是公司重点开拓的新兴市场领域和增长动能。当前公司汽车内饰品类市场开拓取得了一定的成果，已通过丰田、长城、比亚迪等供应商认证，已获得部分定点项目且试单量产；公司正积极扩大定点项目，努力争取更多订单。此外，公司在积极联系、接洽更多汽车品牌。总体而言，公司在汽车内饰领域品牌口碑、影响力提升，态势向好，动能强劲。

单车价值量根据不同品牌车型的定点项目、使用部位、材料性能、单价等，会有所区别，一辆车大约需要2-15米聚氨酯复合材料，使用部位包括内饰、座椅、门护板、仪表盘等。

**5、公司在汽车内饰领域的主要竞争对手有哪些？汽车内饰材料主要有哪几类，PU 会成为汽车内饰材料的主流吗？**

**答：**公司在汽车内饰领域的主要竞争对手有世联、瑞高等。

汽车内饰材料主要有真皮、PVC 人造革、纺织品和聚氨酯合成革等。与真皮和 PVC 相比，聚氨酯合成革的生态环保性能更加优异，且颜色、纹路和表面效果多样，尺寸规整、易于裁剪，性价比高。与纺织品相比，聚氨酯合成革更易打理、清洁和保养，防水防污性能、耐水解、耐用性能优异，有着与生俱来的“尊贵感”“高贵感”。

随着新能源汽车快速发展，对内饰材料生态环保性能要求较高，为聚氨酯合成革和复合材料带来了广阔的市场空间。从材料端来看，聚氨酯合成革和复合材料过去在汽车内饰领域应用较少，正加速替代或有别于真皮、PVC 人造革、纺织品等传统材料，有增量机会和空间。

**6、请问公司各业务板块单价情况。**

**答：**公司单价根据业务领域、合作客户会有所区别。一般来说，电子产品、汽车内饰领域产品单价较高；功能鞋材和沙发家居品类单价，根据不同客户、不同产品有所区别。

**7、请问公司营收增速放缓的原因？**

**答：**一是国内聚氨酯合成革行业中小企业居多，竞争激烈。公司定位于中高端市场，摒弃了一些质低、价低但量大的低端客户。公司坚持品牌引领、创新驱动，深化“2+4”领域布局，品牌大客户增多，优质客户占比提高。二是汽车、电子等品牌客户，开发验证周期较长，从联系接洽、验厂审核到成为合格供应商，到有实质订单，再到成为主力供应商、订单放量，需要一定时间的积累积淀。三是中美贸易冲突加剧，公司出口受到一定影响。

**8、请问安利越南经营情况及订单规划？**

**答：**安利越南 2 条生产线于 2022 年末调试投产，目前处于起步阶段，在建工程转固定资产，开始计提折旧费用；且在投产初期，品牌客户对安利越南进行验厂审核、试单，有一定周

	<p>期，员工、市场开发等投入较大，产销量未达盈亏平衡点，不能覆盖成本费用，安利越南经营有一定亏损。</p> <p>公司调整安利越南经营管理层，加强管理，加强考核，积极拓展客户，全力开拓市场，一方面加快推进品牌客户验厂审核，争取品牌客户订单，另一方面多接越南本地中小客户订单，提高产能利用率，扩大销售，提高营收，努力实现良好的经济效益。</p> <p><b>9、请问公司在俄罗斯的投资背景，以及安利俄罗斯经营情况？</b></p> <p><b>答：</b>公司与俄罗斯及其周边国家的客户在沙发家居和工程装饰领域建立了良好的销售关系，公司投资收购安利俄罗斯公司，投资额不到 1500 万元人民币，投资额小、投资风险小，符合国家“一带一路”战略，能够更加贴近俄罗斯及周边国家的沙发家居和工程装饰市场，更好地为客户服务，扩大现有产品的销售，实现更好的效益。目前，安利俄罗斯生产经营总体稳定，保本微盈。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2023 年 8 月 30 日