

## 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：2023-014

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、交银基金：何雄。
时间	2023年9月18日 9:30-11:00
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、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	<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？</p> <p>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。</p> <p>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</p>

复合材料，使用部位包括内饰、座椅、门护板、仪表盘等。

## **2、请问公司目前主要产品品类营收占比及变化情况？**

**答：**公司功能鞋材和沙发家居两项优势品类营收占比合计约 80%左右，汽车内饰、电子产品、体育装备和工程装饰四项新兴品类营收合计占比约 20%左右。优势品类和新兴品类营收占比，总体没有较大变化。

其中，功能鞋材品类，2022 年，国内外大多数运动品牌的产品库存有所走高，再加上美国终端客户加息缩表，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分额提升，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 2023 年上半年营收虽然有一定下降，但总体态势向好。

沙发家居品类，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、请问安利越南经营情况，今年能扭亏为盈吗？**

**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，开始计提折旧；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。

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。此外，安利越南另外两条生产线正在洽谈、采购中，安

利越南空间广阔，总体保持良好的发展态势。

**4、公司 2021 年开始转型升级，与品牌大客户合作增多，到目前成效如何？**

**答：**从客户端来看，公司坚持品牌引领，深化“2+4”领域布局，努力构建梯队式的客户群体。公司与苹果、彪马、迪卡侬、安踏、特步、李宁等国内外头部客户合作良好，与耐克、宜家、比亚迪、长城等品牌客户合作态势向好，客户合作意愿增强，动能强劲。

从技术端来看，公司坚持创新驱动，保持高强度研发投入，促进产品、技术转型升级，积极开发经营水性、无溶剂、TPU、硅基、生物基等国际领先水平的工艺技术。

从经营情况看，公司二季度经营情况明显好于一季度，2023 年二季度扣非后归母净利润扭亏为盈，好于 2023 年一季度、2022 年三季度及四季度；7、8 月份订单情况好于二季度。

目前，公司与国内外中高端品牌客户增多，优质客户营收扩大、占比提高。公司规模领先、技术领跑、品牌响亮、客户优质，行业地位突出，正占领全球市场和技术高地，转型升级成效显著。公司积极实施第三期股份回购，积极增加生产线，加大市场开拓、技术开发和技改投入，公司对未来发展充满信心。

**5、请问公司与耐克合作进展，与阿迪有没有开展合作？**

**答：**公司是耐克装备部核心供应商，合作稳定；公司积极推进与耐克鞋部合作。因公司进入耐克鞋部供应商体系较晚，目前处于打基础和蓄势积能的阶段，营收相对较小；但耐克鞋部有较多项目在安利开发，部分项目已量产，合作符合预期，态势良好，未来动能强劲。

公司目前与阿迪达斯暂未开展合作，但阿迪达斯、NB、UA 等国际运动休闲品牌是公司的重要储备客户，公司积极与其联系接洽，处于启动阶段。未来，随着多品牌、多渠道、多品类、多客户增长的叠加效应，会释放更强劲的动能，公司发展后劲充足，成长可期。

	<p><b>6、请问公司港资股东减持情况？</b></p> <p><b>答：</b>截至目前，香港敏丰已减持完毕，香港劲达占公司总股本的比例已低于 1%，其对公司经营发展和资本市场的影响越来越小。</p> <p>公司一、二股东无减持计划及减持意向，且公司于 2021 年、2022 年和 2023 年分别开展了三期股份回购，并于 2022 年实施了第 3 期员工持股计划，公司一、二股东对公司发展充满信心。</p> <p><b>7、请问公司未来发力的方向？</b></p> <p><b>答：</b>公司坚持品牌引领、创新驱动，深化“2+4”领域布局，今年仍然围绕功能鞋材和沙发家居两大优势品类发力，努力提高在品牌客户内部的采购份额；未来两三年，围绕国内外头部客户、TPU 新材料、新能源汽车等新动能、新增长点积极发力。</p> <p>在功能鞋材领域，耐克是国际著名的头部体育运动品牌，是公司重要的增量客户和增长空间，是公司未来十分强劲的增长点之一。公司积极推进与耐克鞋部合作，合作符合预期，态势良好，未来动能强劲。</p> <p>在材料方面，TPU 聚氨酯复合材料是行业发展的新动能，目前，TPU 聚氨酯复合材料主要应用于功能鞋材、电子产品和手袋箱包等领域，是公司今年及未来重要增长点之一，彪马、亚瑟士、安踏、李宁、特步等国内外品牌客户，在 TPU 材料方面表现出强烈的合作愿望。目前，公司按照计划目标积极推进 TPU 开发与营销工作，市场有空间、公司有能力逐步提高 TPU 产品占比。</p> <p>汽车内饰方面，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。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。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2023 年 9 月 18 日