

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：2024-013

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：参加券商策略会
参与单位名称及人员姓名	1、中信建投证券：卢昊、邓胜、林伟昊； 2、鹏华基金：陈金伟、刘偲圣。
时间	2024年2月27日 10:00-11:00
地点	中信建投证券 2024年春季上市公司交流会（深圳）
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、主要问题及回答：</p> <p>1、从行业层面看，PU与真皮、PVC等其他材料的竞争关系，以及未来PU渗透率提升的驱动因素？</p> <p>答：据有关方面统计，目前人造革合成革行业市场规模约800-1000亿元左右，其中聚氨酯合成革市场规模约占40%。</p> <p>PU聚氨酯合成革与真皮、PVC、布艺、超纤等纺织品相比，优势明显、特色鲜明、与众不同。</p> <p>与真皮和PVC相比，PU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。</p> <p>与布类、烫金布（科技布）等纺织品相比，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”。</p> <p>超纤本质上属于PU的一种，超纤和PU各具特色、各有优势。超纤的优点是真皮感强，具有卓越的力学性能，抗张强度</p>

和撕裂强度高，但价格总体较高，应用场景有限，大多数采用苯减量工艺，易残留甲苯等有害物质，在整个行业中占比相对较小。

PU 聚氨酯合成革和复合材料顺应了全球消费者对生态、功能、绿色、环保型聚氨酯合成革的需求，受到国家产业政策鼓励和支持，形成对天然皮革、PVC 人造革和纺织品的良好替代，市场前景广阔。

## **2、安利越南主要向哪些品类的品牌客户供货？什么时候能达到满产状态？**

**答：**近年来，耐克、阿迪达斯、彪马、亚瑟士、ZARA、爱室丽等下游运动休闲、沙发家居等知名品牌客户，在越南投资建厂。公司紧紧抓住运动休闲、沙发家居等品牌向越南转移的重大机遇，在越南投资布局。

目前及未来一段时期内，安利越南的订单构成主要有三方面，一是加快推进乐至宝等品牌客户认证审核，争取品牌客户订单；二是越南本地中小客户订单；三是安利股份现有客户在越南的订单。

2023 年，由于安利越南处于投产初期，品牌客户对安利越南验厂认证需要一定周期等原因，开工率相对不足，产能利用率还不太高。

当前，安利越南订单稳中有升，产能利用率较 2023 年同期有所提升，销量、单价提高，费用稳定；同时积极推进剩余 2 条生产线的建设，计划于 2024 年下半年投产。公司期望安利越南 2024 年产能利用率达到合理水平，销售收入与设计产能相匹配。

## **3、安利越南经营成本和盈利能力，与国内生产基地相比，有什么优势？**

**答：**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；三是越南在美国、WTO、东盟、RECP、

CPTTP 等方面具有优势,有利于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;四是越南当地人工成本相比国内有一定优势。

作为安利股份发展的新“引擎”、新动能,安利越南正积极拓展销售渠道、努力提高销售收入,顺势而上、乘势而上,未来动能强劲、空间广阔。

**4、公司每年固定资产折旧较高,都有哪些固定资产?近几年增加的固定资产主要是哪些?**

**答:**公司固定资产主要是办公楼、研发楼、生产厂房以及及机器设备、分析检测仪器等。近几年增加的固定资产主要是安利越南在建工程转固,以及安利股份本部每年持续的技改升级投入。

近年来,公司每年投入一定资金用于技改升级,一是优化生产设备,保持公司设备工艺的先进性和领先性。二是减少部分生产线工序之间能力不平衡、不协调问题,化解旺季时产能季节性、间歇性相对不足的瓶颈,提高公司资产要素的利用效率,获取良好效益。三是提高生产的自动化、智能化程度,提高质量稳定性,提高效率。

**5、公司与海外竞争对手在抢占耐克等国际体育运动品牌过程中的优势?**

**答:**公司在国际体育运动品牌的海外竞争对手主要是日本、韩国、中国台湾的合成革企业,它们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。公司的劣势在于市场渠道和关系。

公司的优势在于,一是新工艺、新技术的开发与布局早,积极开发经营水性、无溶剂、生物基、硅基、回收再生等核心技术工艺,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,生态功能性聚氨酯合成革及复合材料的综合规模行业全球第一。三是公司在电子产品等新兴品类具有先发优势。四是公司产品质量优异,能批量稳定供货,持续为客户提供优质的产品与服务,且产品性价比高。

**6、相对于功能鞋材和沙发家居，汽车内饰和电子产品客户有没有提出显著不同于传统品类的要求？**

**答：**汽车和电子领域进入壁垒相对较高，呈现准入难度大、技术门槛高的特点，具备一定的行业门槛和客户粘性。

一是进入汽车、电子品牌供应链体系，需要从生产能力、开发、质量、环保、安全、职业健康、人力资源、社会责任、财务等方面，进行多轮、多环节严格的评价考核，通过各种较为严格的专项认证和体系认证，周期长，门槛高。从通过供应商认证，到获得定点项目，到开发验证、打样放样，再到试产、量产，通常需 1-2 年，甚至更长时间。二是汽车、电子品牌客户对产品相关技术参数和质量稳定性要求更高。

**7、公司与耐克鞋部合作进展？**

**答：**2021 年，公司与耐克开展鞋用材料合作，成为耐克在中国大陆唯一中资鞋用聚氨酯合成革及复合材料合格供应商，通过耐克实验室认证，公司影响力提升。

公司积极推进与耐克鞋部合作，但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，且合作进展也受到品牌方全球产能布局和采购策略等因素影响，不完全取决于公司。总体而言，公司与耐克鞋部合作稳步推进。

因公司进入耐克鞋部供应商体系较晚，目前处于蓄势积能、稳步起量阶段，当前营收及占比相对较小。但从耐克足球、运动包到运动休闲鞋材料，耐克有较多新项目、新产品在公司开发，机会加大，态势向好。

随着全球产业链区域化、本地化趋势的发展，近年来，耐克产能向越南、印尼等东南亚地区转移，其运动休闲鞋用材料采购和成品加工在东南亚比例大，给安利越南发展带来了重大机遇。

近期，控股子公司安利越南进入耐克全球鞋用材料供应商体系，目前正在积极推进安利越南耐克实验室认证。考虑到耐克产能在越南的比重较大，安利越南要素整合基本完成，可以

说安利越南与耐克鞋部合作“扬帆起航”，未来机会更多，2024年下半年有望形成实质性订单。

因此，耐克是公司重要的增量客户和重大的增长空间，未来动能强劲，空间广阔。

#### **8、公司与苹果合作进展？**

**答：**电子产品是公司的新兴品类之一，是公司未来重要的新动能和增量空间。公司与苹果合作稳定向好，同时积极联系和拓展三星、Beats、联想、谷歌、OPPO、VIVO、荣耀等品牌企业，努力扩大销售，提高市场份额，实现更好的效益。

#### **9、2024年一季度经营展望？**

**答：**当前，公司生产经营稳定向好，产品和客户转型升级成效初显。2024年一季度尚未结束，公司经营业绩以最终财务核算和定期报告披露的信息为准。

#### **10、汽车内饰品类主要客户及2024年销售预期？**

**答：**汽车内饰是公司的新兴品类之一，是公司未来重要的新动能和增量空间。公司目前服务的汽车品牌逐渐增多，公司产品在比亚迪、丰田、小鹏、赛力斯、长城、极越、极氪等汽车品牌的部分车型上实现应用。

基于2023年部分定点项目在2024年实现量产，以及公司正努力争取新的定点项目，提高现有客户的内部份额，同时积极推进新的品牌车企认证工作，公司销售部门有信心在2024年及未来一段时期内，实现汽车内饰品类较高速度增长，销售额较快提升。

#### **11、2022年公司利润率有一定波动的主要原因？公司对未来利润率水平的展望？**

**答：**公司所处行业具有“料重、费中、工轻”的特征，对原材料、能源价格变化较为敏感。2022年公司利润有一定波动，是多重因素叠加导致。

一是全球经济下行。中美竞争、俄乌冲突、美国加息缩表，产业链和供应链紊乱等超预期因素冲击下，宏观经济形势严峻复杂多变。

二是市场需求不振。受原材料和能源价格上涨，货柜紧张、运费上升，环保费用上涨等不利因素影响，导致行业整体需求不振，订单总量相对不足。下游部分大客户因自身需求减少，或因去库存，而调整采购策略、延迟下单，导致公司 2022 年度产销量同比下降。

三是原材料和能源价格大幅上涨。2022 年，公司原辅材料综合平均价格在上年度高位的基础上，涨幅 10%左右；天然气综合平均价格上涨约 32.7%。

四是受全球卫生事件影响，公司供应链受阻，物流成本上升，加之极端高温天气、停电限电等因素，导致公司全年生产连续性较差，导致生产成本和能耗费用上升。

五是 2022 年度公司实施第 3 期员工持股计划所产生的股份支付费用，计入当期损益。

2023 年下半年以来，随着品牌大客户合作增多、合作深化，高技术含量和高附加值产品销售扩大、比重提高，公司经营业绩逐季度提高，盈利能力显著改善和提升，生产经营态势向好。

未来，公司对外积极开拓市场，培育发展客户，加强与国内外知名品牌的联系合作，努力提升市场份额；对内加大高技术含量、高附加值产品的开发力度，加强管理，降本提效，以内部管理进步的确定性，努力应对宏观环境的不确定性，努力提升利润率水平。

**12、公司在股权结构分散的情况下，是如何做到科学决策、规范治理的？**

**答：**公司是民营控股、国有参股的混合所有制企业。2024 年，公司成立 30 年，正如朝气蓬勃的青年，肌体健康、机能健全，风华正茂，未来成长可期。

30 年来，公司依法诚信经营、规范运作，将“合规”作为公司经营的前提及底线。公司以战略引领发展、以制度管理企业，以文化凝聚人心，确立了“为员工创造机会，为客户创造价值，为股东创造回报，为社会创造财富”和“美好材料、全球市场”的使命，通过强内控、防风险、重监督等方式，健全

	<p>内部控制体系，完善法人治理结构，通过制度规避风险，通过机制控制或降低风险，对于“三重一大”事项，实行集体决策，既具有国有企业的规范性，又具有民营企业的灵活性，努力提高风险防范能力，提升企业治理水平，促进保障企业持续健康发展，向“力争成为全球最优秀的聚氨酯复合材料企业”的愿景奋力拼搏。</p> <p>公司战略清晰、志向远大、目标高远、治理规范、文化先进，是一家有格局、有目标、有担当的企业。2023年，公司获“全国企业文化优秀成果特等奖”表彰；2024年2月，公司获安徽省委、省政府表彰的“安徽省优秀民营企业”。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2024年2月27日