

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：2026-009

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
参与单位名称及人员姓名	1、华安证券：王强峰、韩浩然； 2、河洲基金：高鑫雨； 3、重鼎资产：张益青。
时间	2026 年 7 月 21 日 10:00-11:30
地点	公司行政楼九楼会议室
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
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司展厅； 二、主要问题及回答： 1、请简要介绍公司现阶段分品类销售及占比情况。 答：目前，功能鞋材、沙发家居仍是公司第一、第二大品类；汽车内饰品类营收及占比同比增长较快，未来位次可能会提升。 2、汽车内饰品类营收快速增长的原因？ 答：主要源于行业红利与产品适配双重驱动。一是国内新能源汽车渗透率快速提升，带动车用内饰材料市场需求增长；二是 PU 合成革在汽车内饰领域应用扩大,部分下游车企中高端内饰和座椅选材向 PU 材料倾斜,公司自主开发的汽车内饰用 PU 材料，具备耐水解、耐久耐用、耐磨耐刮、易去污、轻量化、生态环保等优良的综合性能，花纹颜色多样，触感、手感、质感优异，较好地适配新能源车企的产品要求，且性价比高，开

	发和定点项目增多。 3、当前公司汽车内饰品类合作客户中，占比较高的主机厂商有哪些？单车价值量约多少？ 答：目前公司在汽车内饰品类技术水平和综合竞争优势优良，公司产品在比亚迪、丰田、大众、鸿蒙智行系列、小鹏、长城、江淮、奇瑞等国内外知名主机厂商的部分车型上实现定点、应用，成效初显。 单车价值量根据不同品牌车型的使用部位、材料性能、单价等，会有所区别，通常一辆车使用聚氨酯合成革及复合材料2-40 米不等。 4、公司消费电子品类主要合作客户？ 答：公司在消费电子品类具有良好的先发优势，公司产品在苹果、三星、谷歌、Beats、联想、亚马逊等国内外品牌客户部分终端产品及官方配件上实现应用，近两年公司消费电子品类销售情况总体稳定。 5、目前公司在耐克、阿迪达斯等外资鞋材客户的占比有提升吗？ 答：公司是耐克在中国大陆唯一一家中资鞋用聚氨酯合成革供应商，2025 年升级成为耐克“战略合作伙伴”，并在耐克2025-2026 年度考核评价中，获评耐克供应商体系年度表现最高评级“卓越”等级。 目前耐克给予安利较多的开发项目，预计在 2026 年下半年或明年逐步量产，对应的订单及销售、占其供应链内部采购份额将有望提升。 公司与阿迪合作处于蓄势积能和打基础阶段，目前在公司收入占比不高，长期来看仍有较大提升空间。 6、今年 2 月份中东地缘冲突升级后，上游原材料价格大幅上涨，请问公司向下游客户调价推进情况如何？ 答：本次地缘冲突带来的原材料成本压力，自 2026 年 3 月起逐步传导至公司。面对上游原材料涨价，公司积极与下游客户沟通，推进产品调价工作。但公司部分品牌客户采用季度、半年度集中议价或单项目定价机制，调价落地存在一定滞后性。
--	---

	7、目前汇率波动比较大，公司有没有采取套保、锁汇等策略？ 答：公司目前采取中性的外汇管理策略，努力平衡好外汇资产与负债，并及时择机结汇，降低汇率波动带来的风险。 8、安利越南目前产能利用率及整体经营情况？ 答：2025 年以来，安利越南产销率有所提升，2025 年第四季度安利越南实现单季盈利，2025 年全年较 2024 年大幅减亏，经营业绩改善，态势向好。当前安利越南月产量约 50 万米左右，尚未实现满产运营。安利越南将努力扩大销售，实现盈利。 9、自 2021 年以来，公司平均单价稳步提升的原因？ 答：公司平均单价提升，是公司产品结构优化、优质客户拓展、综合竞争力持续增强的综合体现。 一是汽车内饰、消费电子等高单价新兴业务营收占比提升，高价值增量业务拉动均价提升； 二是功能鞋材、沙发家居两大优势品类产品迭代升级，高端、高技术含量、高附加值产品占比提高，增厚单品价值； 三是优质客户拓展成效显著，耐克、苹果、比亚迪、安踏、李宁等国内外品牌客户合作深化，中高端客户营收贡献占比提高； 四是公司在规模、创新、品牌、管理、企业文化、可持续发展等方面，形成差异化竞争壁垒，下游客户愿意为公司高品质产品和服务，支付合理溢价，进一步支撑销售均价提升。 10、公司有无并购计划？ 答：公司坚持“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略，在投资布局上均围绕聚氨酯复合材料主业开展，旨在深耕主业、拓展主业相关应用场景。关于并购事宜，公司将根据实际需要和实际情况研讨规划，后续若有相关安排，公司将严格按照信息披露规则及时公告。
附件清单（如有）	无。
日期	2026 年 7 月 21 日