香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

烟台北方安德利果汁股份有限公司
Yantai North Andre Juice Co., Ltd.*
（於中華人民共和國註冊成立之股份有限公司）
（股份代號：02218）

海外監管公告

本公告乃烟台北方安德利果汁股份有限公司（「**本公司**」）根據《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》第 13.10B 條作出。

茲載列本公司於二零二六年十一月六日在上海證券交易所網站刊發之《投資者關係活動記錄表》，僅供參閱。

承董事會命
烟台北方安德利果汁股份有限公司
董事長
王安

中國烟台，二零二六年十一月六日

於本公告日期，本公司執行董事為王安先生、張輝先生、王萌女士及王艷輝先生，非執行董事為劉宗宜先生及張偉先生，獨立非執行董事為龔凡先生、王雁女士及王常青先生。

**僅供識別*

证券代码：605198　　证券简称：安德利

烟台北方安德利果汁股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-004

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
形　式	√ 现场　　□ 电话会议
参与单位名称	华泰证券、中泰证券、东北证券、方正证券、国泰基金、永赢基金、国寿安保基金、德邦基金、基明资产等（排名不分先后）。
时　间	2026 年 11 月 5 日、2026 年 11 月 6 日
地　点	宁波甬强科技有限公司会议室
接待人员	安德利首席科学家、副总裁，甬强科技董事长：JIANGQI HE 先生 安德利副总裁、财务总监、董事会秘书：王艳辉先生 甬强科技副总经理：刘汀女士
投资者关系活动主要内容介绍	**投资者提出的问题及公司回复情况：** **1、甬强科技的战略规划，明后年产能释放，产值情况？** 尊敬的投资者您好，感谢您的提问。甬强科技整体战略定位聚焦通信领域高速高频覆铜板国产替代，兼顾 FR4-HDI 中高端板材，目前逐步优化产品结构，持续提升 M8、M9 等高附加值高速产品收入占比，推进 M10 产品客户验证落地；中长期同步布局 IC 封装基板配套材料，打造国内具备竞争力的高速 CCL 研发制造平台。 目前生产主要依托现有北仑厂区产能利用率爬坡。公司计划新建年产 500 万平方米 AI 用超高速高性能覆铜板项目。现有厂区厂房、核心设备集中在 2023-2025 年购置，硬件成新度高。今年尤其是下半年来行业企业收入均同比增长较快，公

	司收入增长情况与行业基本一致。收入增长建立在现有产线逐步爬坡、高速产品持续完成客户认证并实现批量供货的前提之上。感谢您对公司的支持与关注！ **2、安德利对甬强还有哪些赋能？** 尊敬的投资者您好，感谢您的提问。安德利的赋能主要分为治理管控、资金支持、集团体系建设、产业资源协同四个层面： 第一，治理与内控管控赋能。交易完成后，上市公司取得甬强董事会多数席位提名权，把控重大投资、对外担保、关联交易等重大事项；派驻财务等关键岗位人员，将甬强纳入集团统一财务、预算、资金、内控体系，强化资金监管与风险管控。同时保留甬强原有核心经营技术团队负责日常经营，可以为新材料业务提供专业决策咨询。 第二，资金赋能。本次收购使用上市公司自有资金完成股权收购；后续在符合集团审批制度前提下，可根据甬强经营发展需要，统筹提供授信、减少融资成本压力，保障研发、采购、订单交付的资金需求。 第三，集团管理体系赋能。把集团成熟的采购管理、质量管理、绩效考核、审计监督体系导入甬强，完善制度流程，降本增效。 第四，产业资源对接赋能。上市公司管理层将积极协助甬强对接国内主要原材料供应商、PCB 板厂、产业链投资机构等外部产业资源，但客户开拓、技术落地的主体仍然是甬强自身经营团队。感谢您对公司的支持与关注！ **3、甬强后续新客户情况？** 尊敬的投资者您好，感谢您的提问。2026 年以来，甬强客户认证取得多项突破，新增多家光模块企业、国内互联网大厂、高速 PCB 厂的认证，M8 等级产品获得部分国际头部终端企业认证。目前在手订单较第三季度有所增加，并继续新增 M8、M9 高速板订单。从后续展望：一方面继续深化现有 PCB 板厂客户合作，推动 M6-M9 产品由小批量生产转向批量供货；另一方面持续拓展台系 PCB 客户、海外终端客户。高端覆铜板行业认证周期普遍 1-2 年，从认证通过到大规模放量还存在不确定性，部分客户处于验证阶段，尚未形成大规模订单，公司会持续跟踪认

	证进度。感谢您对公司的支持与关注！ **4、果汁业务后面并购规划？** 尊敬的投资者您好，感谢您的提问。浓缩果汁是安德利的基本盘，果汁业务会持续稳健经营。关于并购，公司整体原则：围绕甬强现有的主业做大做强，坚持审慎并购，对与甬强业务相关的上下游高景气赛道寻找优质标的，不盲目扩张。未来如果出现符合公司战略、估值合理、风险可控的投资并购机会，公司会按照港股、A 股监管规则及时履行审议及信息披露义务。感谢您对公司的支持与关注！ **5、甬强当前订单情况，明后年预期？** 尊敬的投资者您好，感谢您的提问。未来增长驱动来自三块：一是传统 FR4-HDI 业务稳步增长；二是 M6、M7 产品扩大批量供货规模；三是 M8、M9 高速产品经过客户认证后实现放量。M10 尚处在客户验证阶段。目前在手订单较第三季度有所增加，并继续新增 M8、M9 高速板订单。感谢您对公司的支持与关注！ **6、与竞争对手相比，竞争优势如何？** 尊敬的投资者您好，感谢您的提问。对比台光、斗山、生益科技、南亚新材等行业头部企业，甬强在营收规模、产能规模、客户覆盖广度上仍存在明显差距。甬强的差异化竞争优势体现在：第一，完整自主的底层树脂技术及配方能力。掌握树脂分子设计、填料改性、界面处理等底层核心技术；可以快速迭代配方，适配不同客户对 LOW Dk/Df、CTE 的定制化需求，对于下一代 M9、M10 以及封装基板材料具备技术储备。第二，终端技术理解深入资源丰富。团队具有 20 多年海外和国内头部终端研发经验，对终端技术演进和架构趋势理解深入，能更快更好地和海外云服务商和芯片公司达成技术合作从而推进市场对甬强材料的应用。第三，机制灵活，响应客户定制化需求快。针对 AI 服务器新客户的特殊指标要求，可以快速完成配方打样、试样迭代。M8 产品已经拿到国内首批次新材料认定，M8、M9 实现小批量供货。第四，团队高度聚焦高速 CCL 赛道，研发投入集中；研发团队包含多名博士硕士，承担各级关键技术攻关项目。短板也客观存在：整体营收体量小，品牌影响力、规模化成本优势弱于行业龙头；部分高端产品还处在从小批量向大批量爬坡阶段。感谢您对公司的支持与关注！

	7、公司发展历程，高速产品能力来源和开发历程？ 尊敬的投资者您好，感谢您的提问。甬强科技成立之后，立足于 M6、M7 产品的国产替代，公司团队联合上游供应商搭建树脂、填料、玻璃布、铜箔等上游原材料开发体系，从树脂分子设计、填料高填充改性、界面增强、配方开发到量产工艺改造的完整技术链条。前期完成 M6、M7 产品在国内头部终端的认证及量产，随着下游需求的增长，推出 M8、M9 产品并实现客户认证供货，目前 M10 进入客户测试验证阶段。感谢您对公司的支持与关注！ **8、公司当前 FR4/高速产能情况与未来扩产计划？** 尊敬的投资者您好，感谢您的提问。现有产能为宁波北仑基地，产线可以在不同系列产品间切换。现阶段 FR4-HDI 作为基本盘，支撑现阶段产能利用率；高速产品随认证落地逐步提升产出占比。未来扩产：先启动扩产年产 500 万平方米高性能覆铜板项目规划，预计 2027 年 9 月投产，后期再根据市场情况考虑进行新产能的扩产。感谢您对公司的支持与关注！ **9、当前公司客户情况？M7/8/9 产品下游板厂和终端国内/海外客户对接情况，和南亚/生益的技术能力对比？** 尊敬的投资者您好，感谢您的提问。公司客户以国内 PCB 和 ICT 企业为主，2026 年新增多家服务器、交换机、光模块、互联网头部终端的认证；目前 M6、M7 等级产品已实现多家终端批量使用；M8 已经获得部分国内以及海外终端认证并小批量供货；M9 完成部分客户认证，处于小批量试样供货阶段；M10 处于送样验证。公司正在积极推进海外终端客户导入，目前仍以认证测试阶段为主。 技术对比：甬强具备完整自主的底层树脂配方能力，可快速迭代适配 LOW Dk/Df、CTE 定制化需求，并对 M9、M10 及封装基板材料有技术储备；团队有 20 多年海内外头部终端研发经验，对终端技术演进理解深入，能更快与海外云服务商和芯片公司推进材料应用合作。感谢您对公司的支持与关注！ **10、当前 CCL 上游成本情况，对下游顺价顺利吗？** 尊敬的投资者您好，感谢您的提问。覆铜板主要原材料包括铜箔、树脂、玻纤布、填料等。2026 年以来铜箔、树脂价格有阶段性波动，出现了一定程度的上

	涨；玻纤布受化工行业周期影响与供求关系存在近期上涨的幅度比较大，每米单价较年初增长 2-3 倍不等。对于覆铜板板材，行业价格传导机制相对成熟，可以根据原材料波动与下游协商调价，原材料价格大幅波动目前没有对毛利率造成扰动，毛利率稳步提升。感谢您对公司的支持与关注！ **11、收购协议签的利润保障和产能相比比较保守，公司内部对于产线产值和下游需求的评估情况？** 尊敬的投资者您好，感谢您的提问。本次业绩承诺和评估预测整体偏审慎，主要考虑到一是高速覆铜板行业客户认证周期长，从认证到放量存在不确定性；二是评估是基于历史数据进行预测，未考虑市场快速发展带来的有利因素。产值方面更多取决于公司产品结构，若高等级产品出货量提升，则产值弹性空间大。所以评估及业绩承诺没有按产线理论最大产值测算，预留风险缓冲能力。感谢您对公司的支持与关注！ **12、公司在 PTFE/高频产品上的布局？** 尊敬的投资者您好，感谢您的提问。公司目前没有推出 PTFE 产品，公司已有非 PTFE 体系高频覆铜板产品实现量产；具有 PTFE 路线的技术储备，现阶段优先聚焦 M6-M10 高速板材作为主攻方向，根据下游客户需求再评估 PTFE 产品的产业化节奏。感谢您对公司的支持与关注！ **13、当前产线稼动率情况，后续订单展望？会做代工填产线吗？** 尊敬的投资者您好，感谢您的提问。2026 年前期处于产品结构调整阶段，整体稼动率逐步爬坡；随着订单增加，稼动率稳步上行。订单展望：FR4-HDI 订单保持稳定；高速产品逐步从试样向小批量过渡，增长将来自高速量产出货。代工业务会逐步收缩，不会作为长期主要业务，目的是把产线资源向自有高附加值产品倾斜。感谢您对公司的支持与关注！
附件	无
日期	2026-11-05、2026-11-06