

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：2023-009

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	信达证券：汲肖飞。
时间	2023年7月11日 14:00-15:30
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
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、请问今年上半年沙发家居业务情况？</p> <p>答：2022年上半年，受宏观形势、房地产行业低迷、疫情、货柜紧张、海运费上升，以及美国市场沙发家居去库存等因素影响，部分品牌客户自身需求下降，或调整采购策略，延迟下单，沙发家居业务收入有所下降。</p> <p>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。</p> <p>2、作为沙发家居面料，PU 合成革与真皮和织物布艺相比，有哪些优势？</p> <p>答：与真皮相比，聚氨酯合成革及复合材料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，聚氨酯合成革及复合材料更</p>

易打理、清洁和保养，防水防污性能、耐水解、耐用性能优异，手感触感更好，体现“尊贵感”“高贵感”。

总而言之，聚氨酯合成革及复合材料优势明显、特色鲜明、与众不同。公司在与国内外品牌客户接触过程中，发现客户越来越深刻地认识到其优势与特点，并积极开发应用安利PU材料，期望扩大合作。

3、请问公司功能鞋材业务恢复情况，以及下半年及未来订单展望？

答：2022年前三季度，全球消费者对于运动休闲鞋的需求稳健增长，功能鞋材订单快速复苏；由于国际经济环境的不确定性，物价上涨，消费能力下降，以及未来物价呈下降趋势，导致国内外大多数运动品牌的产品库存有所走高，从2022年四季度开始，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，功能鞋材业务收入有一定下降。未来，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。

4、请问今年上半年汽车内饰品类达产情况？

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，但仍处于打基础和培育阶段，营收占比较小，主要有两方面原因，一是单车价值量不同，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米聚氨酯合成革及复合材料，使用部位包括内饰、座椅、门护板、仪表盘等。二是汽车品牌开发验证周期较长，从成为合格供应商，到有实质订单，再到成为主力供应商，需要一定时间的积累沉淀。

公司已通过丰田、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。

5、请问公司电子产品订单情况？

答：在电子产品领域，目前公司与苹果合作稳定有序，积极联系和拓展谷歌、OPPO、VIVO等电子产品相关品牌企业，但目前占其内部采购份额较小，公司努力扩大销售，提高市场份额，努力实现更好的效益。

电子产品是公司当前及未来的重要新动能和增量空间，较多国内外品牌客户正在积极开发包括水性、无溶剂、TPU在内的生态功能性聚氨酯合成革和复合材料，应用于手机配件、平板保护套、智能穿戴等领域，态势向好，空间广阔。

6、2022年公司利润有一定波动，主要原因是公司生产经营面临的外部冲击吗？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。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%。

四是受特定因素影响，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。

公司行业地位突出，综合竞争优势逐步显现，经营业绩虽

	<p>短期承压，但随着市场预期逐渐回暖，公司经营发展向好态势没有改变。</p> <p>面对整体经济复苏不达预期的宏观环境，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；优化产品和客户结构，提高研发能力及管理水平，以尊重市场的不确定性和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。</p> <p>7、请问安利越南建设、产能情况？</p> <p>答：安利越南是公司在越南合资建设的控股子公司，规划建设 4 条生产线，全部建成达产后，将会新增年产生态功能性聚氨酯合成革及复合材料 1200 万米的生产经营能力。</p> <p>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。</p> <p>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；三是积极化解国际贸易冲突带来的关税风险。</p> <p>安利越南 2 条生产线于 2022 年四季度末调试投产，目前处于起步阶段，前期投入较多人力费用、开发费用，以及开始计提折旧费用，且公司定位于全球中高端市场，品牌客户需对安利越南进行验厂审核、试单，所以当前订单较少、产销量较低。</p> <p>公司调整安利越南经营管理层，积极拓展客户，全力开拓市场，加快品牌客户验厂审核，争取订单，提高产能利用率，努力实现良好的经济效益。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2023 年 7 月 11 日