

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：2025-019

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	凛冬资产：陈亮、吴真军
时间	2025年7月18日 15:00-16:00
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	<p>一、参观公司展厅；</p> <p>二、主要问题及回答：</p> <p><b>1、公司产品现阶段应用领域，以及未来的应用空间？</b></p> <p><b>答：</b>公司现阶段产品主要应用于功能鞋材、沙发家居两大优势品类，以及汽车内饰、消费电子两大新兴品类，且产品与客户正逐步迈向中高端。作为全球行业龙头企业，公司综合实力、技术水平与行业中小企业拉开一定差距，竞争优势显现。</p> <p>未来，随着下游行业对高性能、多功能、生态环保型材料需求的提升，公司产品在现有应用领域的渗透率有望进一步提高，同时在高端体育运动、新能源汽车、消费电子、医疗健康等新兴领域的应用空间也将逐步拓展，空间广阔。</p> <p><b>2、安利越南产能与经营情况？</b></p> <p><b>答：</b>安利越南规划建设4条生产线，其中2条生产线于2022年末调试投产。全部建成达产后，将形成年产生态功能性聚氨</p>

酯合成革及复合材料 1800 万米的生产经营能力。2024 年三季度以来，安利越南产销量有所提高，经营业绩有所改善，趋势向好。

### **3、公司沙发家居品类业务受房地产行业的影响？**

**答：**房地产市场景气度影响终端沙发家居需求，进而传导至材料采购。受其影响，公司沙发家居品类业务有一定波动，但公司通过客户拓展与结构优化对冲影响，与芝华仕、爱室丽、顾家等品牌客户合作态势向好，同时培育了一批 500 万-2000 万量级左右的品牌客户，场面逐步打开，特别是国内和美线沙发家居客户对公司认知度较高，公司知名度、美誉度提升。

### **4、公司全年的增长目标？**

**答：**公司每年结合行业态势与自身战略，制定科学合理、具有挑战性的年度生产经营计划目标，但这是公司期望通过奋力拼搏实现的内部奋进目标，不构成对投资者的承诺，实际达成情况需要看具体订单情况。

### **5、水性、无溶剂产品销售占比情况？**

**答：**2024 年度，公司水性、无溶剂产品销售占比约 22%，且目前这一占比正处于逐步提升的态势。公司积极推进生产线的更新改造，不断优化产能结构布局，如逐步调整湿法生产线，增加可兼容生产水性、无溶剂产品的干法复合型生产线等。公司计划未来两三年进一步提升水性、无溶剂产品销售占比。

### **6、公司在耐克鞋材内部采购份额的提升空间？**

**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及复合材料合格供应商，2025 年 1 月，升级成为耐克的战略合作伙伴。目前耐克给公司的开发产品多、项目多，较去年同期呈现低基数、高增长态势。

当前公司在耐克鞋材内部采购份额占比相对较小，未来仍有较大提升空间。耐克是公司未来最强劲的发展动能之一，我们坚定地看好与耐克合作。

### **7、公司未来的战略发展路径思考？**

**答：**未来，公司仍将坚持专业化、特色化、品牌化、规模

	<p>化的“四化”发展战略，集聚资源，聚焦聚氨酯复合材料主业，以“高端化、智能化、绿色化、国际化”为发展方向，继续做专、做深、做透，进一步提高市场占有率，力争成为全球最优秀的聚氨酯复合材料企业。</p> <p><b>8、公司高技术含量、高附加值产品具体体现在哪些方面？</b></p> <p><b>答：</b>公司高技术含量、高附加值产品主要为“人无我有，人有我优”的产品，通常体现为具有优异的物性、化性、功能性，同时兼具生态环保等特性，能够满足客户“既要、又要、还要、更要”的复合型要求。</p> <p>此外，公司拥有多品类下游品牌客户资源，掌握跨品类核心技术及柔性生产能力，这种综合优势在行业内鲜有，进一步增强了产品附加值和企业自身的竞争力。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2025年7月18日