

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：2025-022

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、中银证券：徐中良； 2、长城基金：李金鸿； 3、华鑫证券：林子健； 4、东吴基金：周磊。
时间	2025 年 8 月 8 日 16:00-17:30
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、公司新产能安装调试的节奏？安利越南经营情况？ 答：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，剩余 2 条生产线已基本具备投产条件，计划近期投产。安利越南 4 条生产线全部建成达产后，计划形成年产生态功能性聚氨酯合成革及复合材料 1800 万米的生产经营能力。同时，公司积极推进本部生产线的技术革新改造，不断优化产能结构布局，现有产能与订单基本匹配。现阶段，公司更聚焦市场与客户，产能并非首要关注因素。 由于前期折旧、员工薪酬、产品 and 市场开发投入较大，且品牌客户对安利越南验厂认证周期等原因，安利越南产销量未达盈亏平衡点，经营有一定亏损。但 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。 2、公司汽车内饰品类目前的营收体量？ 答：2025 年上半年，随着公司服务的汽车品牌增多、定点项目增多，公司在汽车内饰品类技术水平和综合竞争优势显现，该品类业务收入占比较上年同期有所提升。公司有能力和有信心在未来一段时期内，推动汽车内饰品类呈现“低基数、高增长”的发展态势。 3、公司功能鞋材品类大客户合作情况及全年展望？ 答：公司功能鞋材品类的客户覆盖较为广泛，既包括国际知名体育运动品牌，也涵盖国内主流体育运动品牌，形成良好的客户渠道与竞争优势。 公司与耐克、阿迪达斯、彪马、亚瑟士等国际品牌保持良好的合作关系。其中，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，自 2025 年 1 月公司升级为耐克战略合作伙伴以来，耐克给予公司的开发产品和项目有所增多，双方合作态势良好。 2024 年 5 月，公司成为阿迪达斯合格供应商。目前已有一定的订单量产并实现一定销售，公司努力在 2025 年继续蓄势积能，为未来增长打好基础。 公司与彪马、亚瑟士合作稳步推进，今年通过美国 NB 供应商认证，并积极联系 UA 鞋部、HOKA、昂跑等品牌，培育新动能。 在国内市场，公司与安踏、李宁、特步、中乔、361° 等国内主流体育运动品牌的合作基本实现全覆盖，正通过加大开发、加强互动等方式，努力提升公司在品牌采购份额中的占比。 综合来看，公司在耐克、阿迪达斯、安踏、李宁等品牌的采购份额占比，仍有较大提升空间，随着与新老客户合作的持续深化以及新动能的逐步释放，预计 2025 年功能鞋材品类将保持良好的发展态势，未来市场空间广阔。 4、公司汽车内饰产品主要应用于中高端车型，目前新能源汽车 20 万-30 万的车型增加，公司怎么看待这一趋势？ 答：从市场需求来看，20 万-30 万新能源车型的增长，反
--	--

	映出消费者对汽车内饰的品质、性能及个性化需求不断升级，这一趋势与公司产品中高端定位高度契合，为公司汽车内饰品类业务发展创造了有利条件。 面对这一趋势，公司将在严控销售风险的前提下，继续聚焦大客户、大品牌战略，深化与比亚迪、小鹏、长城、江淮等汽车品牌的合作，积极争取更多 20 万-30 万价格区间车型的定点项目，扩大产品在该领域的应用份额。 5、外部环境对沙发家居品类业务的影响是否已“触底”？有无坏账风险？ 答：从当前发展态势来看，沙发家居品类已呈现止跌企稳的复苏迹象。尽管前期受房地产市场景气度下行、美国关税政策反复等外部因素影响，该品类业务出现一定波动，但公司通过积极拓展优质客户、优化客户结构、提升产品竞争力等举措，有效对冲了部分外部压力，为业务复苏奠定了基础。 公司沙发家居品类的合作客户以爱室丽、芝华仕、顾家等知名品牌，以及一批合作规模在 500 万- 2000 元的优质品牌客户为主，客户资质优良、信誉度高。同时，公司高度重视应收账款管理，不断完善管控机制，通过加强客户信用评估、优化回款流程等方式，确保应收账款的安全性和及时性。综合来看，该品类目前不存在坏账风险。 6、未来功能鞋材品类的收入量级？ 答：功能鞋材作为公司的核心优势品类，其收入增长具备坚实的基础和广阔的空间。随着公司与耐克、阿迪达斯、彪马等国际知名品牌的合作持续深化，在其采购份额中的占比不断提升，同时与国内安踏、李宁等主流品牌的合作稳步推进，以及采购份额的逐步扩大，叠加新拓展的美国 NB，以及正在积极联系推进的 UA 鞋部等品牌客户的增量等因素，未来几年公司功能鞋材品类体量有望逐步迈向更高的量级。当然，具体情况还需要结合市场拓展及客户和订单落地情况综合分析。 7、公司技术实力和新业务储备情况？ 答：公司坚持品牌引领、创新驱动，经过 30 余年的发展积
--	---

	淀，构建了坚实的技术壁垒与核心竞争力。公司多年来保持高强度研发投入，聚焦高性能、多功能、生态环保材料等关键领域的技术突破，不仅实现了工艺技术的迭代升级，更能针对不同行业客户的个性化需求，提供定制化解决方案，为客户在产品升级、成本优化、市场竞争力提升等方面赋能加力，满足甚至超越客户期望，赢得了国内外知名品牌的长期信赖。 在新业务布局与技术储备方面，公司保持前瞻性视野，密切关注新兴领域的发展机遇，积极开展相应的市场调研论证与前期技术开发储备工作，为未来新业务拓展蓄势积能。
附件清单（如有）	无。
日期	2025 年 8 月 8 日