

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：2025-031

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	1、南方天辰基金：李更； 2、中信建投证券：陶爱普； 3、投资者：臧黎明、方蕉。
时间	2025年9月18日 14:00-16:00
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 证券助理：高杰晶
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、公司功能鞋材品类大客户合作情况及全年展望？</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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</p>

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。

2、公司消费电子品类大客户合作情况及全年展望？

答：电子产品是公司新兴品类之一，目前公司覆盖了国内外众多知名消费电子品牌客户部分终端产品及配件，具有良好的先发优势。

公司与美国苹果公司合作深化，三星、Beats 实现增长，正积极联系和拓展联想、谷歌、OPPO、vivo、荣耀等品牌，有新项目处于开发阶段；努力扩大应用场景，提高市场占有率，实现更好的经济效益。

3、公司汽车内饰品类大客户合作情况及全年展望？

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、奇瑞等主流汽车品牌的部分车型上实现定点、应用，成效初显。2025 年上半年，在已合作的车企中，公司凭借优质的产品与服务响应速度等，赢得了更多车型项目的定点机会，带动订单增长。

在巩固与现有客户合作的基础上，公司积极联系、拓展新的车企品牌，服务的汽车品牌 and 定点项目呈现增多态势，其中部分定点项目预计在 2025 年下半年或 2026 年量产。

公司全球汽车市场扩容、新能源渗透率提升，为公司汽车内饰品类未来发展提供广阔空间。公司有能力、有信心在下半年争取到更多定点项目，延续汽车内饰品类业务的增长态势。

4、公司产品在汽车内饰领域的单车价值量是多少？

答：公司汽车内饰产品可应用于汽车档位扶手、座椅、仪表盘、门护板等位置，部分产品已拓展至汽车顶棚等区域，未来应用场景将有可能进一步拓展。

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2-30米不等，少部分定点项目的单车使用量可达30-40米。

5、公司目前在具身智能领域的进展情况？

答：公司密切关注具身智能领域的发展趋势与市场核心需求，机器人柔性皮肤相关材料的研发与探索处于初期阶段，已就相关方向与部分行业头部企业与合作方展开一定调研和接洽，并推进有关开发创新工作。但截至目前，尚未形成实质性业务订单。

6、公司水性、无溶剂产品收入占比？

答：目前公司水性无溶剂产品在功能鞋材、沙发家居、汽车内饰和电子产品上均实现应用，营收占比超过20%。

2025年，公司“水性无溶剂聚氨酯复合材料关键技术”入选国家工信部认定的“首批先进适用技术名单”。

7、公司的汇兑策略？

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财务风险；总体风险可控。

8、公司产品毛利率提升的原因？

答：近年来，公司积极推进客户和产品转型升级，成效正逐步显现，品牌大客户增多，且其定点项目增多，进一步带动高毛利、高附加值产品占比提高，进一步增强了公司在市场中的核心竞争力。同时公司练好“内功”，加强内部管理，降本提效、节能降耗成果良好。

9、安利越南经营情况？

答：因客户验厂认证周期较长，产销量未达盈亏平衡点，以及计提折旧，前期员工、产品和市场开发等投入较大等因素，

	<p>安利越南公司 2023-2024 年经营有一定亏损。</p> <p>2025 年以来，安利越南产销量提升至 30 多万米/月，生产规模与订单承接能力较此前增强；2025 年上半年，销售收入同比增长 66.34%；亏损金额收窄至 545 万元，较上年同期减亏 577 万元，经营状况逐步向好。</p> <p>安利越南剩余两条生产线于 2025 年 8 月完成设备安装调试及试生产，并正式投产。新产能释放进一步提升公司产能，为安利越南承接更多订单提供支撑。随着安利越南产能利用率提升、规模效应逐步显现，预计将进一步降低单位生产成本，推动安利越南经营业绩向盈利方向迈进，为公司整体经济效益增长贡献力量。</p> <p>10、公司在新加坡设立全资子公司的原因？</p> <p>答：公司在新加坡设立跨境子公司，是基于公司战略布局及未来发展需求，通过构建离岸贸易枢纽与资金结算中心，简化贸易流程，有利于为公司和客户提供便捷高效的贸易结算服务，同时赋能海外市场长效发展，增强公司发展后劲，提升企业价值。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2025 年 9 月 18 日