

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：2024-032

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	交银施罗德：何雄
时间	2024年7月15日 14:00-15:30
地点	公司行政楼 906 会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：姚和平 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、主要问题及回答：</p> <p>1、目前车企竞争激烈，公司汽车内饰产品平均单价有下降趋势吗？该品类最新进展？</p> <p>答：部分汽车品牌客户对公司有年降要求，但公司提供的是定制化、个性化产品，不完全适用年降要求，平均单价相对稳定。虽然车企之间价格竞争激烈，但公司认为，最终会回归价值。</p> <p>汽车内饰市场是公司重点开拓的新兴市场领域，呈现准入难度大、技术门槛高、验证开发周期长的特点，具备一定的行业门槛和客户粘性，壁垒相对较高。</p> <p>与布艺、PVC 人造革和真皮相比，聚氨酯合成革和复合材料手感、触感、肤感、质感和视觉感优良，耐久耐用性、生态环保、阻燃、防污等性能更加优异，且性价比高，优势明显，契</p>

合了消费者对汽车内饰科技感和时尚感等新的需求，形成对天然皮革、PVC人造革和布艺的良好替代，市场空间广阔。当然，聚氨酯复合材料对传统汽车内饰材料的替代，是一个循序渐进的过程，是大空间、大市场、大机遇，公司坚定地看好汽车行业。

目前公司服务的汽车品牌逐渐增多，公司产品在比亚迪、丰田、小鹏、长城、极越、极氪、赛力斯等汽车品牌的部分车型上实现应用，处于积极拓展和蓄势积能的阶段，当前正从量变到质变，初见成效。

公司正努力争取新的定点项目，提高现有客户的内部份额，同时积极推进新的品牌车企认证工作，公司有能力和有信心在未来一段时期内，逐步提升汽车内饰营收占比及份额。

2、电子产品品类情况？

答：过去，电子产品及配件较多使用塑料、合金和玻璃等材料，现在，聚氨酯复合材料在电子产品中扩大应用，已不再是传统意义上的聚氨酯合成革，在某些应用场景中，形成对塑料、合金和玻璃等材料的逐步替代，市场空间进一步拓展。

公司在电子产品品类具有良好的先发优势，覆盖了较多国内外消费电子知名品牌客户部分终端产品及配件，主要应用在键盘、平板保护套、头戴式耳机、无线充电器等产品。公司与苹果合作稳定，与三星、Beats 等合作向好，有新项目处于开发和量产阶段。公司正积极开发新型材料，拓展在电子产品中的用途，空间广阔。

2024 年一季度，电子产品品类营收较上年同期实现增长，营收占比提升。公司将努力提升在现有客户中的内部份额，积极联系和拓展摩托罗拉、联想、谷歌、OPPO、VIVO、荣耀等品牌企业，努力扩大销售，提高市场份额，实现更好的效益。

3、沙发家居品类情况？

答：今年一季度沙发家居品类是增长的，二季度以来，受房市不景气和海运费上涨等不利因素影响，导致部分海外客户延迟下单或暂缓下单，销售遇到一定挑战。

当前，沙发家居面料流行趋势发生变化，聚氨酯合成革和复合材料在沙发家居中应用比例提升，烫金布等布艺材料应用趋势下降，且公司在沙发家居品类客户增多、结构优化，培育了一批 500 万-2000 万量级左右的品牌客户，口碑和影响力提升。因此，沙发家居是公司的优势品类之一，短期内占公司收入占比略有变化，但在今年及未来一段时期内，公司有信心对沙发家居品类的销售业务稳定并实现一定的增长。

4、功能鞋材品类情况？

答：公司在功能鞋材这项优势品类中，积累了良好的客户资源与渠道关系。在国外运动休闲领域，公司是彪马、亚瑟士核心供应商，与耐克合作向好；今年公司及控股子公司安利越南成为阿迪达斯供应商，积极推进安利越南耐克实验室认证，有利于进一步扩大公司国际运动休闲品牌客户群体。

在国内运动休闲领域，公司基本实现全覆盖，与安踏、特步、李宁、361 度、鸿星尔克、匹克、中乔等品牌客户均有合作，基本是其战略供应商或主力供应商。公司正积极联系包括 NB、UA 鞋部、HOKA、昂跑等在内的国际品牌客户，努力为其服务。

2024 年一季度以来，TPU 等高端运动鞋材的销售增加，以及增量大客户拓展成效初显、逐步放量，功能鞋材品类保持了良好的增速，公司对 2024 年功能鞋材销售预期良好，计划实现较快增长。

5、功能鞋材中 TPU 全年预期？目前 TPU 产品的主要客户有哪些？

答：2024 年以来，公司积极推进 TPU 产品的开发与营销工作，受到安踏、特步等品牌客户的肯定与认可，在安踏、特步的 TPU 采购份额实现提升，同时，公司正积极向彪马、李宁、361° 等其他国内外体育运动品牌进行营销和推广，积极推进 TPU 产品在耐克、迪卡侬等体育装备领域的开发应用。TPU 市场有空间，公司有能力和能力，在 2024 年较快提高 TPU 产品销售额及占比。

6、今年耐克的销售预期？

	<p>答：公司是耐克装备部核心供应商，合作良好；公司是耐克在中国大陆唯一中资鞋用聚氨酯合成革及复合材料合格供应商。因公司进入耐克鞋部供应商体系较晚，2023年公司与耐克合作处于蓄势积能、稳步起量阶段，销售业务较2022年同期实现增长，但营收及占比相对较小。</p> <p>公司积极推进与耐克装备部和鞋部的合作，目前从耐克足球、运动包到运动休闲鞋材料，耐克有较多新项目、新产品在公司开发，机会加大，态势向好，符合计划预期，预计呈现“低基数、较快增长”态势。耐克是全球最大的体育运动品牌，耐克鞋部PU年采购额较大，目前公司占耐克鞋部内部采购份额比重较小，未来机会重大。</p> <p>今年，控股子公司安利越南进入耐克全球鞋用材料供应商体系，目前正在积极推进安利越南耐克实验室认证。耐克是公司重要的增量客户和重大的增长空间，未来动能强劲，空间广阔。</p> <p>7、安利越南目前经营情况？</p> <p>答：安利越南定位于中高端市场，由于从通过品牌客户验厂到形成实质性订单，需要一定周期，目前尚未达到盈亏平衡点。安利越南资源条件、良好，正全力开拓市场，努力扩大收入。原则上安利越南计划2024年下半年不亏现金流，力争止亏、停亏，2024年全年较上年减亏，为2025年发展打下坚实基础。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2024年7月15日