

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：2025-017

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	中信证券：杨博钧
时间	2025 年 7 月 8 日 14:00-15:00
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	一、参观公司展厅； 二、主要问题及回答： 1、2024 年公司汽车内饰品类的收入规模和出货量情况？ 答：2024 年，公司汽车内饰品类收入占比约 10%左右，出货量总体稳定。公司在汽车内饰 PU 领域成效初显，随着新能源汽车客户定点项目增多和逐步放量，该品类业务发展态势向好。 2、比亚迪在国内新能源汽车市场占有率约三分之一，是否侧面证明公司在其他新能源品牌发力的空间很大？ 答：公司坚定地看好聚氨酯复合材料在新能源汽车领域的发展，是大空间、大机遇。主要有以下几方面原因： 一是国内新能源汽车市场处于快速增长阶段，随着消费者对新能源汽车接受度提升，汽车内饰材料需求随之增加，公司产品更加契合行业生态环保需求，在其他新能源品牌有广阔应用空间。

二是还有一些新能源汽车品牌及其主机厂、饰件厂等供应商，公司尚未与之建立合作；公司现合作的汽车品牌中，市场份额仍有较大提升空间。

三是公司行业地位突出、综合实力强，且有一体化研发优势，在拓展其他新能源品牌合作时更具竞争力，能满足不同车企多样化需求。

3、公司与江淮汽车合作情况？

答：公司自 2015 年与江淮汽车建立合作以来，持续为其部分车型供应内饰材料，目前双方合作稳定推进、态势向好。不仅有新合作车型实现量产，还有更多新车型项目在积极参与中，合作深度与广度有望进一步拓展。

4、目前公司对耐克的出货量，以及在耐克鞋材内部采购份额的占比是多少？

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。

目前，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。

5、公司计划在未来形成年产聚氨酯复合材料 1 亿米的生产经营能力，产能如何规划和布局？

答：安利股份本部现有 40 条生产线，近年来对其中的部分生产线进行更新改造，调整优化产能结构，提升生产效率与产品质量，扩大整体产能，并逐步提高水性、无溶剂产能占比。

同时，公司积极推进安利越南剩余 2 条生产线的建设，待全部建成投产后，安利股份本部连同安利越南，未来计划形成 44 条生产线、年产聚氨酯复合材料 1 亿米左右的生产经营能力。不过，受市场需求、市场竞争、产品结构等多种因素影响，上述产能规划是一个理想状态下的产能展望，实际生产中会有所波动，不作为对社会投资者的承诺。

6、2024 年度公司毛利率水平为过去十年最高，随着公司汽车内饰业务的增长，未来毛利率中枢预计会达到多少？

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，高端体育运动、消费电子、汽车内饰等高毛利、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。2024 年公司毛利率为 24.11%，同比提升 3.25 个百分点。2025 年第一季度，公司毛利率达 26.81%，已归至正常经营状态下的毛利率中枢区间。

7、从公司披露的公告和发布的资讯来看，公司非常重视 ESG 工作，原因是什么？

答：一是公司坚持“义利兼顾、以义取利，义在利上、以义为先”的价值观，坚持“经济效益、社会效益与生态效益和谐统一”的效益理念，公司可持续发展理念和价值观与 ESG 理念深度契合。只有诚信经营、规范运作，有理想、有追求、有格局、有担当的企业，才能做大、做强、做久，持续健康发展。

二是 ESG 表现已成为企业对接国际市场、拓展优质客户的重要门槛。公司做的是全球的生意，合作的耐克、彪马、迪卡侬、丰田、宜家、安踏等国内外知名品牌，对供应商的认证与验厂审核极为严格，而 ESG 表现是其中一项核心综合考量指标。良好的 ESG 实践能力，能增强公司与这些品牌的合作粘性，为双方协同发展持续赋能。

二是随着环保、安全、合规等要求日渐提高，ESG 是资本市场衡量企业可持续发展潜力的重要指标，作为上市公司、行业冠军企业，更要提高 ESG 能力，有助于提升公司品牌形象和投资价值，为可持续发展奠定坚实基础。

8、公司的定价策略？是否采用成本加成方式？

答：公司不简单地采用成本加成的定价方式，而是综合客户需求、竞品情况、应用领域、目标毛利率等多重因素，采取灵活、审慎的综合定价模式。

公司是全球行业内的龙头企业，具有稳定良好的供应渠道

	和议价能力。因此，公司对部分品牌客户、中小客户，以及自主开发的生态功能性差异化产品的定价话语权日渐提高，竞争优势显现。 9、未来公司会加大分红吗？ 答：公司重视对投资者的合理、稳定投资回报，同时兼顾公司的可持续发展，保持积极稳健的利润分配政策，近三年，公司累计现金分红占最近三年实现的年均归属于公司普通股股东的净利润的 96.05%，分红水平优于多数上市公司。未来，公司将继续结合经营业绩表现，制定与发展阶段相适配的回报方案，持续回馈广大投资者。
附件清单（如有）	无。
日期	2025 年 7 月 8 日