

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：2025-023

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、民生证券：李哲； 2、华创证券：苏千叶； 3、兴业证券：赵宇； 4、淮锦投资：张坤； 5、沅谊投资：窦金虎； 6、财通证券：韩家宝。
时间	2025 年 8 月 26 日 14:00-17:00
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	一、参观公司展厅； 二、主要问题及回答： 1、2025 年上半年，公司下游各品类营收占比？ 答：2025 年上半年公司各品类营收占比，较一季度大体相当，个别品类有增有减。功能鞋材、沙发家居两大优势品类合计占比接近 70%，其中，功能鞋材营收占比总体稳定，沙发家居略有下降；汽车内饰品类营收快速增长、占比提升，电子产品稳定，体育装备略有下降，合计营收占比约 30%。 2、PU 材料在国内汽车内饰市场应用前景如何？ 答：从当前应用格局来看，新能源汽车品牌是 PU 材料在汽

	车内饰领域的主要应用主体。随着新能源汽车市场渗透率持续提升，消费者对新能源汽车的内饰质感、环保性能、功能体验提出了更高要求。PU 材料凭借耐刮耐磨、耐水解、抗老化等高性能，抗菌、阻燃、低 VOCs 等多功能，以及生态环保特性，同时兼具较高的性价比，成为新能源车企打造差异化内饰竞争优势的重要选择，广泛应用于汽车座椅、门板包覆、中控台、方向盘等内饰部件。 从未来拓展潜力来看，PU 材料在燃油车领域的应用空间将逐步打开。随着消费者对汽车内饰的环保性、舒适性要求日趋统一，以及燃油车企为提升产品竞争力加速内饰升级，PU 材料的综合优势将逐步被燃油车市场认可，未来有望在燃油车中实现应用比例的提升。 3、公司汽车内饰品类大客户有哪些？未来成长性展望？ 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，服务的汽车品牌增多、定点项目增多，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。 公司正积极联系、接洽新的车企品牌，努力争取新的定点项目，力争实现汽车内饰品类的增长。基于当前的发展基础，公司有能力、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。 4、公司产品在汽车内饰领域的单车价值量？ 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 2-20 多米不等。 5、公司如何满足头部客户的开发需求？ 答：公司在产品开发和客户经营上，始终坚持“经营一代、开发一代、储备一代、谋划一代”思想，坚持以市场为导向、
--	--

	以客户为中心的开发，努力打造水性、无溶剂、TPU、硅基、生物基、回收再生等差异化、有竞争力、有后劲的产品工艺技术。公司的开发模式，一是结合市场需求、公司产品优势和特点，进行自主开发；二是与客户、供应商共同谋划，联合定向开发定制化、个性化产品；三是开展具有前瞻性、应用型的新材料、新工艺的持续开发，做好技术储备。 在研发投入上，公司坚持长期主义，近三年研发投入占公司营业收入比重均在 5%以上，保持高强度研发投入，不断提高技术的护城河，高技术含量、高附加值、高毛利产品占比提高，契合全球行业向绿色生态环保发展的趋势，能够满足客户“既要、又要、还要、更要”的复合型要求。 6、公司与汽车品牌的合作模式？ 答：在材料采购环节，汽车品牌方制定质量、环保、性能等多维度的高标准，通过定点的方式指定符合要求的材料供应商，确保车辆品质与品牌定位相符。汽车品牌方掌握着定点项目的关键决策权，即决定哪些材料、零部件或产品可应用于其汽车产品线。 公司实际的订单交易对手是汽车品牌的一级或二级供应商，例如座椅厂、饰件厂等，他们根据汽车品牌方的设计、质量标准以及指定材料，完成座椅、内饰饰件等部件的生产制造。 7、目前公司新业务储备情况？ 答：在新业务布局与技术储备方面，公司保持前瞻性视野，密切关注半导体、具身智能等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。 8、公司现有产能能否支撑未来新业务的发展？ 答：公司现有产能及产能规划可以支撑未来新业务发展需求，主要原因在于生产线具备通用性，能够兼容不同品类聚氨酯复合材料的生产，为新业务落地提供灵活的产能基础。 从当前产能布局来看，安利股份本部现有 40 条生产线，安利越南 4 条生产线已全部投产。近年来，公司持续对部分生产
--	---

	线开展更新改造，通过引入先进生产设备、优化生产流程、调整产品产能结构等方式，有效提升生产效率与产品质量，进一步扩大整体有效产能，可更好适配现有及潜在新业务对产能的差异化需求。 从未来产能规划来看，安利股份本部连同安利越南计划形成年产聚氨酯复合材料 1 亿米左右的生产经营能力，为新业务拓展提供充足的产能储备。 需特别说明的是，由于公司所处的聚氨酯复合材料行业具有市场变化多、变化快的特点，公司采取以销定产、订单驱动的生产经营模式。上述产能规划是基于行业趋势、市场需求预判等理想状态下的前瞻性展望，实际生产经营中，产能释放进度及实际产量会受到市场需求变化、行业竞争格局、产品结构调整、供应链稳定性等多重因素影响，可能存在一定波动。公司最终实际产能利用情况，以客户实际下达的订单为准，本规划不作为对社会投资者的承诺。
附件清单（如有）	无。
日期	2025 年 8 月 26 日