

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：2025-040

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div>
参与单位名称及人员姓名	中信证券：杨博钧。
时间	2025 年 12 月 16 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	<div>一、主要问题及回答：</div> <div>1、公司 2025 年三季度业绩面临阶段性压力，这一情况主要受哪些因素影响？公司如何判断当前业绩波动的性质？</div> <div>答：公司认为，三季度末经营业绩同比下降、短期承压，是宏观经济周期波动、产业调整与市场需求不足等因素共同作用的结果，属于企业经营发展中的正常波动，公司核心竞争力、技术储备、客户基础等关键基本面未发生变化。短期波动不能代表长期趋势，公司发展后劲充足，向好、向上的态势不变，当前的调整是为后续发展蓄力。</div> <div>2、公司第 4 期员工持股计划以扣非后净利润增长率作为业绩考核条件，主要基于哪些维度的考量？</div> <div>答：公司第 4 期员工持股计划选取扣非后净利润增长率作为业绩考核指标，并以近三年扣非后净利润平均值为基准值，设定 2025 年度增长率不低于 25%的考核目标，是立足行业发展</div>

	<p>态势、结合公司战略规划作出的科学决策，充分兼顾考核的合理性、挑战性与导向性。具体情况已在第 4 期员工持股计划草案中披露。</p> <p>3、公司对 2026 年销售有何展望？</p> <p>答：近期，公司正组织营销部门对市场和客户逐一进行讨论分析，形成了初步的销售计划。营销部门对 2026 年销售计划整体持乐观积极态度，但由于宏观经济环境具有复杂性与不确定性，公司认为 2026 年挑战与机遇并存，机遇大于挑战。</p> <p>后续，公司将以该初步方案为基础，秉着务实稳健、中性偏积极的原则，充分研判宏观经济、产业周期、市场竞争格局等外部环境的不确定性因素，努力在 2026 年实现良好的经营业绩。</p> <p>该经营计划目标仅为公司内部战略部署的方向指引及内部奋斗目标，不代表对社会投资者的承诺。</p> <p>4、鞋类大客户在公司整体营收中的占比？</p> <p>答：公司市场和客户适度多元的经营策略，不依赖单一市场、单一客户，下游客户较分散，目前公司无单一大客户营收占比超过 10%。</p> <p>原则上目前合作规模 5000 万元以上的客户，都可以划定为大客户范畴。适度分散的客户结构能规避单一客户经营波动、合作调整等带来的风险，减少对特定客户的依赖，同时反映出公司在现有鞋类大客户的内部采购份额中，仍有较大提升潜力。</p> <p>5、目前公司占耐克内部份额有多少？未来如何提升份额？耐克开发项目给公司带来多大增量？</p> <p>答：公司与耐克的合作态势持续向好，合作订单稳步增长，销售额较去年实现增长，但目前在耐克内部份额占比较低，未来提升空间广阔。</p> <p>针对份额提升，公司将采取以下举措。一是加强与耐克总部的沟通对接，紧密配合其产品开发方向与供应链需求规划，推动合作层级与深度升级。二是强化创新材料开发，加大高性能、环保型新材料的研发投入，以技术创新驱动产品升级，打</p>
--	---

	<p>造差异化竞争优势。</p> <p>今年公司开发的回收再生等环保型产品，获得耐克高度认可与青睐。随着耐克内部计划提升特材（特殊材料）的采购占比，公司凭借在特材领域的技术储备与供应能力，有望同步提升特材合作份额；同时，公司将积极拓展通材（通用材料）合作维度，实现特材、通材份额双提升，全力扩大在耐克供应链体系中的总体占比。</p> <p>6、公司汽车内饰品类 2026 年增长预期？</p> <p>答：汽车内饰是公司重点发力的新兴品类，2026 年，公司将深耕现有客户，扩大现有客户的新增项目定点，深化合作粘性，扩大订单份额；拓展增量客户，加大新车企品牌的开拓力度，积极对接头部及新兴造车势力，推动更多新定点项目落地；抢抓行业机遇，依托新能源汽车市场渗透率提升的行业红利，以及 PU 材料在汽车内饰领域应用场景拓展的趋势，充分发挥公司产品技术优势，挖掘市场潜在需求。</p> <p>总体而言，公司与汽车内饰品类客户合作有序推进，2026 年部分定点车型上市后，预期可带来收入增量，但具体增量金额与车型销量、上市时间等因素关联度高，目前无法准确预计。</p> <p>7、未来消费电子品类增长的驱动因素？</p> <p>答：公司在消费电子品类具有良好的先发优势，覆盖了国内外较多品牌客户，在其部分终端产品及官方配件上实现应用，包括键盘、手机和笔记本电脑机身背板，平板键盘和保护套，手机保护壳、头戴式耳机、无线充电器等产品。</p> <p>未来，该品类的增量空间主要体现在两方面：一是持续拓展新客户，争取新项目，提高市场份额；二是积极开发新的应用场景，挖掘更多潜在需求，进而推动业务规模增长。</p> <p>8、公司半导体产品和机器人皮肤材料开发进展？</p> <p>答：公司半导体相关材料已实现少量量产，目前该部分营收在公司整体营收中占比较小，公司正积极拓展市场和客户，努力扩大销售。</p> <p>公司密切关注具身智能领域的发展趋势与市场核心需求，</p>
--	--

	<p>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和打样工作。但截至目前，尚未形成实质性量产业务订单。</p> <p>9、公司未来是否会加大分红？</p> <p>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%。未来，公司将结合经营业绩情况，制定与自身发展阶段相适应的利润分配方案，以合理、稳定的分红，回馈广大投资者。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2025 年 12 月 16 日