

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：2026-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	参与安利股份 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的全体投资者。
时间	2026 年 4 月 29 日 15:00-17:00
地点	通过全景网“投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ）、“价值在线”（ https://www.ir-online.cn/ ），采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：姚和平 独立董事：陈来 董事会秘书兼副总经理：刘松霞 副总经理兼财务总监：陈薇薇 证券事务代表：陈丽婷 证券主任：王睿 证券助理：高杰晶
投资者关系活动主要内容介绍	本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，主要内容如下： 一、董事长、总经理姚和平简要介绍公司 2025 年度暨 2026 年第一季度经营情况。 二、线上文字提问互动。 1. 尊敬的董事长，公司上市以来市值一直在 30 亿左右，时间长达 15 年了。人造革领域，现在竞争太激烈，市场空间也不大。未来有没有可能收购电子皮肤公司，进一步拓宽公司的赛道？

答：您好！聚氨酯合成革和聚氨酯复合材料具有广阔的市场空间，公司坚持“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略，积极关注新兴领域的发展机会。谢谢您！

2. 当前国际形势复杂，原油价格居高不下，请问公司如何应对来保证公司盈利能力不下滑？

答：您好！公司主要采取以下措施，应对相关风险：一是加强与下游客户沟通协调，适时协商调整产品价格，传导成本压力；二是与部分供应商签订长期协议，稳定供应及采购成本；三是积极开发个性化、差异化产品，提升产品技术含量与附加值，推动产品结构和客户结构优化升级，迈向中高端。谢谢您！

3. 目前新能源汽车发展迅猛，请问公司是否加大对新能源汽车内饰和皮质座椅材料的研发，积极与各大车企推动合作共赢？

答：您好！汽车是安徽首位产业，2025年，安徽汽车产量、新能源汽车产量、汽车出口量全国第一。安利具有区位优势，“天时地利人和”，安利有条件、有能力、有资源，做大做强汽车业务。汽车是大市场、大空间，公司坚定看好汽车行业，将努力扩大汽车业务销售。谢谢您！

4. 业绩这个样，管理层怎么有脸涨薪，不断的回购搞福利，不羞愧吗？

答：您好！公司员工持股计划参与人数多，覆盖面广，主要以中高层管理人员、关键技术人员、关键岗位人员为主，每期参与员工在300人以上，第四期员工持股计划500余人参与，旨在提升团队凝聚力，打造上下一心、团结奋斗的局面，对于提升公司业绩有着正向影响。谢谢关注。

5. 请问公司一年投入那么多研发费用，有没有新的技术突破，在高科技半导体领域有没有突破？目前进度如何？公司为何不与本地的长鑫存储建立合作关系积极推进半导体相关方面的合作研发？

答：您好！公司半导体业务已实现一定量产，目前收入较小、营收占比较小。谢谢您的建议！

6. 目前合成革、功能性新材料行业竞争加剧，同时下游鞋服、家居、汽车内饰需求波动较大，请问公司未来核心营收增长点主要布局在哪些高端细分赛道？后续有无产能扩张、产品结构升级的具体规划？

答：您好！公司坚持产业专业化与产品特色化，兼顾品类及市场适度多元化，未来将积极推进汽车内饰、电子产品等新兴品类拓展升级，同时关注新兴领域的发展机会。

未来，公司将根据市场和订单情况，积极推进新技术、新设备、新工艺的应用，充分释放产能，努力做大做强。谢谢您！

7. 证监会鼓励上市公司向银行申请回购再贷款，请问公司为何不积极响应向银行申请贷款回购注销股份，提升公司市值。

答：您好！公司资金充足，回购资金已全部到位。谢谢您！

8. 证监会鼓励上市公司积极进行并购重组，请问公司为何不积极响应收购高科技公司股权，提升盈利能力？

答：您好！谢谢您的建议！

9. 尊敬的陈教授您好，作为中小投资者代表，想请您从独立履职视角谈谈：结合合成革及功能性新材料行业周期性、竞争充分的行业特点，您如何评价安利股份在公司治理、内控合规、信息披露、关联交易等方面的规范运作水平？

答：您好！公司坚持长期主义，保持行业领军地位，在竞争相对充分的行业，坚持创新引领发展，坚持绿色发展，开放发展；值得关注的是公司所在地域相关的产业发展势头好，生产的产品市场广阔，大客户增加；公司高度重视研发工作，未雨绸缪，不断增强风险防控能力。公司治理规范、高度重视企业文化建设，不断增强企业的凝聚力，内控合规、信息披露与关联交易规范。谢谢您！

10. 陈教授同时请您客观点评公司当前的核心竞争优势与经营亮点，以及现阶段在经营管理、产业布局、风险防控、市值价值传递等方面存在的短板和不足。后续您将如何发挥独立董事监督与专业咨询作用，提出哪些针对性建议，助力公司完善治理、提质增效、更好维护全体股东尤其是中小投资者的合

法权益？

答：您好！公司的核心优势与经营亮点主要表现在创新引领发展、行业领军地位、高端客户增加、积极进取的高管团队、品牌协同、柔性制造与个性化服务等方面，整体看，公司处于健康稳定发展中；公司应进一步研究国际市场变化与国际经济格局调整的内在规律，高水平应对市场的不确定性。作为独董，我们将加强学习，研究国际市场与国内市场协同发展的机制，在做好监督工作的同时，在公司的风险防范、效益不断提升、国际化经营等方面重点开展工作。

11. 公司回购的股份应该用于注销，不能让全体股东买单，股权激励的条件太容易实现。去年股权激励行权已对股民进行了一次精准收割，今年又通过调节利润故技重演，太过分了吧！

答：您好！国家鼓励上市公司实施员工持股计划，公司将回购股份用于实施员工持股计划，有利于公司建立和完善经营者、所有者与劳动者的利益共享机制和风险共担机制，构建利益共同体和命运共同体，同时对公司持续经营能力和股东权益保护带来积极正面影响，促进公司长期、稳定和可持续发展；员工持股计划经董事会、股东会审议通过，并及时公告，决策、信息披露程序透明规范，实施过程依法合规，不存在损害公司及全体股东利益的情形。谢谢您！

12. 公司通过操纵利润影响股价，搞回购和股权激励，给管理层和员工谋福利，侵害广大中小股东的利益，请自证清白！

答：您好！优良的业绩和良好的股价，是包括第一大股东在内的全体股东的共同愿望。公司在股价低迷时，以自有资金回购股份，有利于稳定股价，增强投资者信心。

国家鼓励上市公司实施员工持股计划，公司将回购股份用于实施员工持股计划，有利于公司建立和完善经营者、所有者与劳动者的利益共享机制和风险共担机制，构建利益共同体和命运共同体，同时对公司持续经营能力和股东权益保护带来积极正面影响，促进公司长期、稳定和可持续发展；员工持股计划经董事会、股东会审议通过，并及时公告，决策、信息披露

程序透明规范，实施过程依法合规，不存在损害公司及全体股东利益的情形。谢谢您！

13. 刘总你好！你是所有上市公司中回答股民最积极的，但公司股价长期走低是不争的事实，请问除了回购股份外，公司还有什么举措加强市值管理，提升股民信心？

答：您好！企业经营是长跑，请投资者理性看待股价阶段性波动。公司经营管理层将努力经营好企业，积极把握行业发展机遇，从价值创造、价值实现和价值经营等多维度来做好市值管理工作，努力为投资者创造良好的回报，推动公司可持续发展与股东价值增长的良性循环。谢谢您！

14. 姚董你好，世界杯马上开始了，请问贵司有没有与之相关的订单或合同，短期对维稳也有好处。

答：您好！公司在体育装备领域有着良好的竞争优势。谢谢您！

15. 行业内卷竞争加剧，同行纷纷降价抢份额，公司 2025 年采取了怎样的差异化竞争策略？在高端功能性合成革、替代进口材料这块，未来多久能形成规模化利润贡献？

答：您好！公司坚持中高端定位，不打“价格战”，以优质的产品和服务参与市场竞争，为全球品牌客户赋能，实现更好的经济效益和社会效益。谢谢您！

16. 请问：公司为什么没有长期资金驻足？比如像 15 年救市的国家队，几年不动。

答：您好！公司前两大股东自公司上市以来从未减持过公司原始股份，且控股股东于 2025 年 6 月主动实施股份增持，充分彰显对公司未来发展信心和价值认可。除前两大股东外，其他股东的持股变动，系不同类型投资者基于自身投资周期、投资策略及二级市场整体环境等做出的正常交易选择，属于资本市场正常现象。

公司将坚持聚焦主业，提升经营质量与核心竞争力，夯实长期内在价值基础，努力以持续稳健的经营成果回馈广大投资者，切实维护全体股东长期利益。谢谢您！

17. 公司近年持续拓展汽车内饰新能源客户，请问 2025 年新能源车企业业务营收占比具体多少？后续在混动、纯电车型高端内饰材料上，有没有定点新项目和放量节奏规划？

答：您好！汽车是安徽首位产业，2025 年，安徽汽车产量、新能源汽车产量、汽车出口量全国第一。安利具有区位优势，“天时地利人和”，安利有条件、有能力、有资源，做大做强汽车业务。

2025 年，公司汽车内饰品类营收占比有所提高，但还处于打基础和爬坡阶段，2026 年公司汽车定点项目增多，态势向好。公司将努力扩大汽车业务销售。谢谢您！

18. 董事长好，绿色低碳、环保政策趋严，公司水性、生物基、可降解新材料目前落地产能有多大？2026 年能否实现批量供货，政策红利下有无新增产能扩建计划？

答：您好！公司水性、无溶剂已量产，2025 年收入占比已提升至 30%以上，生物基、可降解等新材料处于积极开发经营之中。谢谢您！

19. 你好，2026 年油价与天然气价格上涨，对公司原材料成本影响幅度多大？公司如何通过备货、长单、替代材料等方式对冲风险？汇率波动对越南工厂及出口业务的影响与应对？

答：您好！2026 年，美以伊军事冲突引发全球能源与供应链危机，推高国际油价，原材料等成本随之上行，增加了公司生产与运营成本。

公司一是加强与下游客户沟通协调，适时协商调整产品价格，传导成本压力；二是与部分供应商签订长期协议，稳定供应及采购成本。

汇率变化是系统性风险，公司尽可能优化外币收入、资产与外币支出、负债的配置结构。谢谢您！

20. 董秘一直说长期向好，为什么业绩连续两个季度下降？

答：您好！公司近两个季度经营业绩出现阶段性波动，主要受下游需求不足、原材料成本上升、汇率波动等多重因素影响。

总体而言，宏观环境复杂多变，“黑天鹅”“灰犀牛”事件频发，超出企业预判与掌控，全球行业内企业难以独善其身。企业经营是长跑，公司在挑战中蓄势积能，公司行业地位突出，优势明显，对未来充满信心。谢谢您！

21. 董秘回复：公司当前生产经营稳定有序，总体态势趋势向好。为什么盈利连续两个季度下降？

答：您好！公司近两个季度经营业绩出现阶段性波动，主要受下游需求不足、原材料成本上升、汇率波动等多重因素影响。总体而言，宏观环境复杂多变，“黑天鹅”“灰犀牛”事件频发，超出企业预判与掌控，全球行业内企业难以独善其身。公司在挑战中蓄势积能，公司行业地位突出，优势明显，对未来充满信心。谢谢您！

22. 请问董事长：去年你一直说公司股价被低估了，时过一年股价是低估了？还是高估？

答：您好！公司对未来长期看好，努力实现股价与公司内在价值相匹配。谢谢您！

23. 2025 年研发投入规模及占营收比重？水性无溶剂等绿色工艺的产业化进度与成本优势？高附加值新品（如汽车素皮、电子亲肤材料）的收入占比目标？

答：您好！2025 年，公司研发投入 1.36 亿元，占营业收入比重 5.99%。

2025 年，公司入选国家工信部首批“全国先进适用技术”，是全国同行业唯一入选企业，目前公司水性、无溶剂技术全球行业领先，受到越来越多的国内外品牌客户青睐，收入及占比提高。公司努力提升高附加值、高技术含量产品占比。谢谢您！

24. 请问贵公司领导，公司在机器人材料业务上的进展？

答：您好！公司机器人智能皮肤材料仍处研发初期。谢谢您！

25. 公司布局半导体材料、具身智能（人形机器人皮肤）等前沿领域，目前半导体材料是否已有量产订单？具身智能材料研发进展、合作方及商业化时间表？

答：您好！公司半导体业务已实现一定量产，目前收入较小、营收占比较小；机器人皮肤材料仍处研发初期。谢谢您！

26. 姚总好，安利越南 2025 年 Q4 盈利、全年减亏至 276 万元，当前产能利用率约 50%，2026 年产能利用率提升目标、扭亏时间表及与国内产能的分工定位？

答：您好！安利越南主要服务于国际体育运动、沙发家居品牌客户。2026 年安利越南将努力扩大销售，努力实现盈利。谢谢您！

27. 董事长你好，2025 年公司营收同比-5.44%、归母净利润同比-32.36%，净利降幅明显大于营收，核心原因除了产销量下滑与股份支付费用 3069 万元外，还有哪些关键因素？2026 年一季度盈利拐点是否已显现？

答：您好！公司 2025 年度及 2026 年第一季度经营业绩出现阶段性波动，主要受下游需求不足、地缘冲突升级导致原材料成本上升、汇率波动等多重因素影响。总体而言，宏观环境复杂多变，风险挑战具有全球性、系统性特征，世事如云、世事难料，“黑天鹅”“灰犀牛”事件频发，超出企业预判与掌控，全球行业内企业难以独善其身。公司在挑战中蓄势积能，公司行业地位突出，优势明显，对未来充满信心。谢谢您！

28. 领导，您好！我来自四川大决策。请问，公司在汽车内饰、新能源汽车等高端应用领域的客户开拓进展如何？这些领域的毛利率是否显著高于传统应用？

答：您好！公司材料已在比亚迪、丰田、大众、小鹏、长城、鸿蒙智行、江淮、奇瑞等部分车型上实现应用。关于毛利率问题，公司不同客户对产品的性能指标、工艺难度、环保标准及订单规模的差异较大，导致产品开发成本、生产损耗及定价策略有所不同，因此不同品类的毛利率不能一概而论。在汽车内饰领域，公司产品毛利率有高有低，在不同车型、不同应用部位有所不同。谢谢您！

29. 越南工厂、新加坡公司的全球化布局逐步成型，一季度海外收入占比、利润率改善情况如何？海外战略今年重点是

什么？

答：您好！公司一季度受宏观环境、汇率等因素影响，海外收入略有下降，今年海外业务重点是提升越南公司产能利用率，充分发挥地域优势，扩大销售，同时，增强与国际品牌客户合作深度，扩大份额。谢谢关注！

30. 作为长期关注公司的投资者，我非常认可公司的技术实力和发展前景。建议公司可以进一步加强与中小投资者的沟通，定期分享技术进展、客户拓展等关键信息，让投资者更直观地了解公司的成长价值。请问公司未来在投资者关系管理方面，是否有更多与中小投资者互动交流的计划？如何让投资者更好地感知公司的长期价值？

答：您好！感谢您的建议！公司将持续加强投资者关系管理工作，一是通过投资者调研交流、互动易回复、投资者热线、股东会、业绩说明会等方式，与投资者沟通交流；二是结合新媒体传播，及时回应市场关切、传递公司内在价值，增进投资者及市场各方对公司的认知认同。谢谢您！

31. 您好，2025 年公司在面对复杂环境下，整体毛利率依然保持在较好的水平，产品单价也有一定的提升，说明产品结构的确在向中高端方向优化。我想请教的是：公司认为 2025 年的“常态化经营利润”大概在什么水平？另外，公司经营性现金流依然保持健康，2026 年随着越南基地进一步释放产能、新客户订单放量，公司有没有信心把净利润率提到 10 以上？感谢

答：您好！公司行业地位突出，竞争优势显现，未来努力提高净利率水平。谢谢关注！

32. 您好，公司去年营收和净利润有所承压，毛利率也出现小幅波动。想请问公司 2026 年在优化产品结构、严控成本费用、提升整体毛利率和净利率方面有哪些具体落地举措？同时针对原材料价格波动、汇率变动及海外终端需求不确定性，公司有哪些对冲和应对预案，全年营收及盈利修复有没有明确经营目标？

答：您好！公司始终以产品创新、工艺创新、技术创新为

核心，协同推进营销创新、品牌创新、管理创新，构建系统创新、持续创新和综合创新的发展格局，推动行业技术进步与转型升级，持续拓展市场空间，提升核心竞争力。2026年，公司继续对外拓展市场，加大与品牌客户合作，内部提升管理水平，挖潜增效，以应对环境变化。谢谢关注！

33. 随着公司业绩逐步回暖，投资者非常关心股东回报。请问管理层对于未来的分红政策有何规划？在现金流充裕的情况下，是否会考虑实施股份回购或加大分红力度，以提升股东价值？

答：您好！公司长期以来保持稳健中性的分红政策，2025年度分红预案披露的分红金额为5641.66万元，分红比例提高至42.95%，未来，公司将实施中性偏积极的分红政策。本月，公司已启动实施股份回购计划，回购金额4000万元-6000万元。谢谢您！

34. 公司产品已进入多个国际知名品牌供应链，品牌实力突出。建议公司可以加大自有品牌的建设力度，尤其是在国内市场，依托技术和品质优势，打造面向终端的环保合成革品牌，提升品牌溢价能力。请问公司在自有品牌建设、提升品牌知名度和附加值方面，未来有哪些规划和举措？

答：您好！公司坚持品牌向上，与国内外众多品牌建立长期良好的合作关系。重视研发创新，持续高强度的研发投入，保证产品与品牌的竞争力，同时，通过推进自动化、信息化与智能化建设，在提质增效、降本减耗、生产资源优化配置等方面成效良好。未来持续着力于产品和品牌建设。谢谢关注！

35. 作为国内合成革行业的龙头企业，公司越南工厂已全面投产，海外产能优势初显。建议公司可以进一步深化全球化布局，利用越南基地贴近国际品牌客户的区位优势，拓展更多欧美运动、汽车客户，同时也可以通过东南亚基地规避贸易壁垒。请问公司在2026年是否有进一步扩大海外产能、拓展国际市场份额的具体规划？对越南工厂的产能利用率与未来的订单增长有何预期？

答：您好！感谢您的建议。公司将积极研讨海外产能事项。安利越南将努力扩大销售，提高产能利用率。谢谢您！

36. 在汽车行业价格战激烈的背景下，下游车企对供应链的降本压力较大。请问公司如何通过技术创新或成本控制，在保障毛利率的同时，维持对车企客户的竞争力？目前汽车内饰品类的毛利率水平相较于传统品类有何优势？

答：您好！公司汽车产品毛利率有高有低，在不同车型、不同应用部位有所不同。公司持续高强度的研发投入，致力于各品类的毛利率提升，谢谢关注！

37. 姚董事长您好，人形机器人产业高速发展，仿生机器人皮肤材料刚需性强、成长空间大。公司深耕聚氨酯复合新材料，技术与供应链积淀深厚，切入该赛道可优化产品结构、打造第二增长曲线、提升科技估值。请问公司是否会加码研发与专项团队投入，提速仿生皮肤材料的配方研发、客户打样及产业化落地，卡位行业发展窗口期？

答：您好！公司关注具身智能等新兴领域的发展机会，目前机器人皮肤材料处于研发初期。谢谢您！

38. 公司作为国家级“单项冠军”企业，在生态功能性材料领域技术领先，也获得了“中国消费名品”认证。建议公司可以加大在生物基、可循环等绿色材料上的研发投入，抓住下游品牌客户的可持续发展需求，打造差异化竞争优势。请问公司目前在绿色环保材料的技术研发、产品落地和市场推广上进展如何？2026年是否有新的技术成果或产品推出计划？

答：您好！感谢您的建议。2025年，公司入选国家工信部首批“全国先进适用技术”，全国同行业唯一。目前公司水性、无溶剂技术全球行业领先，受到越来越多的国内外品牌客户青睐，收入及占比提高。谢谢您！

39. 尊敬的姚董事长，我有以下两个问题想要咨询：

（1）请问在2026年第一季度，汽车内饰、电子产品等新兴品类的营收占比是否有提升？这些高毛利产品是否在一定程度上对冲了传统鞋材、家居业务的下滑？

(2) 贵公司提到与耐克 (Nike) 升级为战略合作伙伴, 与阿迪达斯 (Adidas) 的合作也处于成长阶段。能否分享一下 2026 年来自这些核心大客户的订单增长预期? 在提升大客户内部供应份额方面, 目前进展如何?

答: 您好! 2026 年一季度, 公司汽车内饰、电子产品品类营收占比总体稳定, 有所提高。2026 年汽车内饰、电子产品有较多的客户和项目处于开发阶段, 将努力实现销售收入提升。

公司是耐克在中国大陆唯一一家中资鞋用聚氨酯合成革供应商, 2025 年升级成为耐克“战略合作伙伴”。目前耐克给予安利较多的开发项目, 预计 2026 年耐克订单及销售将有所增长, 在耐克内部份额占比有所提升。

公司与阿迪合作处于蓄势积能和打基础阶段, 目前在公司收入占比不高, 未来有较大提升空间。谢谢您!

40. 沙发家居品类受房地产市场波动影响较大。请问 2025 年该品类的营收降幅情况如何? 面对下游需求的疲软, 公司是否调整了产品策略, 例如向功能性、高附加值的家居材料转型, 以抵御行业周期的影响?

答: 您好! 2025 年, 公司沙发家居品类营收跌幅收窄, 止跌回稳, 态势向好。谢谢您!

41. 据相关消息, 公司和耐克合作项目增多、阿迪达斯订单也进入了成长阶段, 这确实是好消息。耐克和阿迪这些大客户的订单, 目前大概占到公司收入的多少? 2026 年这部分合作会持续进行并扩大规模吗? 谢谢。

答: 您好! 2025 年公司升级成为耐克战略合作伙伴, 合作项目增多, 销售额较快增长, 已进入 2025 年度公司前五大销售客户, 合作态势向好; 与阿迪合作处于蓄势积能和打基础阶段, 目前在公司收入占比不高, 未来有较大提升空间。谢谢您!

42. 董秘您好。近三年公司累计现金分红 1.677 亿元, 分红比例较高。2025 年业绩预期下, 是否仍将维持高分红水平? 未来分红政策会如何变化?

答: 您好! 未来, 公司将保持稳健偏积极的分红政策, 努

力回报投资者。谢谢您！

43. 陈总您好。公司与阿迪达斯的合作进展如何？2025 年已实现量产并通过实验室认证，2026 年是否有望放量？

答：您好！公司与阿迪合作处于蓄势积能和打基础阶段，目前在公司收入占比不高，未来有较大提升空间。谢谢关注！

44. 你好，请问公司越南生产基地去年实现大幅减亏，请问越南基地 2026 年能否实现全年扭亏为盈？后续产能释放规划、大客户订单拓展节奏如何？公司如何统筹国内与越南双基地产能布局，规避国际贸易壁垒，进一步提升海外市场份额和中长期盈利贡献？

答：您好！公司将积极研讨，扩大海外投资。2025 年以来，安利越南产销量逐季提升，第四季度实现经营盈利，较上年大幅减亏，经营业绩改善，态势向好；2026 年，安利越南将努力扩大销售，实现盈利。谢谢您！

45. 陈总您好。2025 年三季度公司业绩出现阶段性承压，主要原因是什么？进入 2026 年以来，下游需求恢复情况如何？

答：您好！受下游运动休闲品牌需求不足、员工持股计划计提股份支付费用、汇率波动等多重因素影响，公司 2025 年三季度经营业绩有所波动。2026 年以来，宏观环境复杂多变，美伊战争突发等因素，公司受到较大影响，目前下游需求仍偏弱。谢谢关注！

46. 刘总好，汽车内饰已进入比亚迪、大众、鸿蒙智行等供应链，一季度定点项目和量产节奏是否超预期？今年目标客户与销量规划？

答：您好！公司 2026 年汽车项目定点增多，态势向好。谢谢您！

47. 刘总好，第四期员工持股计划锁定期即将届满，公司对市值管理、股东回报有哪些具体安排？

答：您好！前期，公司控股股东已实施增持。近期，一方面，公司已启动实施股份回购计划，回购金额 4000 万元-6000 万元；另一方面，公司扩大分红，董事会决议 2025 年度分红比

例提高至 42.95%。谢谢您！

48. 公司目前拥有 40 条生产线，产能布局较为完善。请问管理层，在“十五五”期间，公司是否还有大规模的产能扩张计划？还是将重心完全转移到现有产线的技术改造和效率提升上？

答：您好！公司根据市场和订单情况，积极推进新技术、新设备、新工艺的应用，充分释放产能，努力做大做强。谢谢您！

49. 公司客户覆盖了运动、家居、汽车等多个优质领域，尤其是新能源汽车客户增长潜力巨大。建议公司可以重点发力新能源汽车内饰赛道，借助比亚迪、鸿蒙智行等现有客户资源，拓展更多车企客户，打造第二增长曲线。请问公司在汽车内饰材料领域的业务拓展情况如何？未来对这一赛道的增长目标和布局规划是怎样的？

答：您好！汽车是安徽首位产业，2025 年，安徽汽车产量、新能源汽车产量、汽车出口量全国第一。安利具有区位优势，“天时地利人和”，安利有条件、有能力、有资源，做大做强汽车业务。汽车是大市场、大空间，公司坚定看好汽车行业，将努力扩大汽车业务销售。谢谢您！

50. 姚董事长您好，一直以来我非常认可公司深耕主业及拓展新兴领域的战略定力。不过，看到公司 2025 年业绩出现短期回调，且当前市盈率（约 35 倍）较高，我比较关心：面对短期波动，管理层未来 3 到 5 年的核心增长引擎具体是什么？公司将采取哪些实质性举措（如释放越南产能、拓展半导体等新赛道），来确保内在价值持续释放，并推动市值回归到与行业龙头地位相匹配的合理水平？期待您的解答，谢谢！

答：您好！公司经营是长跑、不是短跑，虽然当前经营业绩短期承压，但公司长期向好的基本面不会改变，公司行业地位突出，功能鞋材、沙发家居、汽车内饰、电子产品等品类，未来优势会进一步显现和强化；在半导体等新赛道上将会取得一定成效。

未来，安利越南产销量将进一步提升，展现出全球化经营布局的成效。公司将努力推动市值回归到与行业龙头地位相匹配的合理水平。谢谢您！

51. 在质量回报双提升框架下，公司 2026 年在分红、回购、投资者沟通、ESG 方面有哪些具体举措来增强长期价值？

答：您好！一是公司积极推进股份回购、员工持股计划、扩大分红等政策，二是控股股东积极实施增持；三是持续加强投资者关系管理工作，通过投资者调研交流、“互动易”回复、投资者热线、股东会、业绩说明会等方式，及时回应市场关切、传递公司内在价值；四是在定期报告中强化 ESG 信息披露，编制并披露公司年度可持续发展报告，向投资者及社会公众分享公司 ESG 实践成果。谢谢您！

52. 陈总您好。2025 年公司与耐克升级为“战略合作伙伴”，目前占耐克内部采购份额仍较低。公司计划如何提升在耐克供应链中的占比？2026 年来自耐克的订单预期增量如何？

答：您好！公司是耐克在中国大陆唯一一家中资鞋用聚氨酯合成革供应商，2025 年升级成为耐克“战略合作伙伴”。目前耐克给予安利较多的开发项目，预计 2026 年耐克订单及销售将有所增长，在耐克内部份额占比有所提升。谢谢关注！

53. 董事长您好，汽车内饰是公司重点发力的新兴品类，目前已进入比亚迪、丰田、鸿蒙智行、小鹏等品牌供应链。请问管理层，2025 年汽车内饰品类的营收占比具体达到了多少？考虑到新能源汽车渗透率的提升，公司对该板块未来两年的复合增长率有何预期？

答：您好！汽车是安徽首位产业，2025 年，安徽汽车产量、新能源汽车产量、汽车出口量全国第一。安利具有区位优势，“天时地利人和”，安利有条件、有能力、有资源，做大做强汽车业务。2025 年，公司汽车内饰品类营收占比有所提高，但还处于打基础和爬坡阶段，2026 年公司汽车定点项目增多，态势向好。公司将努力扩大汽车业务销售。谢谢您！

54. 随着下游消费复苏和海外产能释放，公司的产能利用

率有望进一步提升。建议公司可以根据市场需求，动态调整国内和海外产能布局，同时通过优化生产流程、提升自动化水平，提高生产效率和产品良率。请问公司目前的整体产能利用率情况如何？未来是否有新增产能或产能优化的计划？对行业未来的市场需求和景气度有何判断？

答：您好！公司目前整体产能利用率处于合理水平。未来公司将积极优化产能布局，加大新设备、新工艺投资。聚氨酯合成革和聚氨酯复合材料用途广泛，与全球消费者日常生活密切相关，行业空间广阔，机会众多。行业在高度竞争的同时，出现分化格局，强者愈强。谢谢您！

55. 股价一直下跌，公司没有维稳方案吗？

答：您好！股价波动受多种因素影响，请投资者理性看待。近期，公司已启动实施股份回购计划，回购金额不低于 4000 万元、不超过 6000 万元（均含本数），拟用于未来实施股权激励或员工持股计划。谢谢您！

56. 姚总好，公司在水性、无溶剂、生物基、回收再生等绿色材料布局领先，一季度这些高端产品占比和增速如何？未来提升空间多大？

答：您好！公司水性、无溶剂产品占比提升至 30%以上，随着国内外环保政策趋严，国内外品牌客户要求开发绿色低碳材料，水性、无溶剂等绿色材料，是公司未来绿色转型升级的方向。谢谢您！

57. 董秘您好。安利越南 4 条生产线已全部投产，2025 年 10 月首次实现单月盈利。目前产能利用率达到什么水平？2026 年能否实现全年盈利？

答：您好！安利越南目前产能利用率有所提高，但尚未实现满产，离满产还有较大空间。2026 年安利越南将努力实现盈利。谢谢您！

58. 我很早之前就接触并使用过安利股份的产品，切身感受到了公司产品的优质品质，也因此结缘、长期关注企业发展，成为了公司的忠实股东。一路见证下来，我由衷感慨，公司产

品从传统的鞋材、家居沙发面料，一步步突破创新，成功切入折叠屏电子、新能源汽车等高端新兴领域，持续拓宽发展边界、实现产品高端化升级，发展成果十分振奋人心。想请教管理层，未来公司的发展会从传统业务转型吗，计划会投入多长时间呢

答：您好！公司坚持产业专业化与产品特色化，兼顾品类及市场适度多元化，未来将积极推进汽车内饰、电子产品等新兴品类拓展升级，同时关注半导体、具身智能等新兴领域的发展机会。谢谢您！

59. 董秘您好。2025年汽车内饰品类实现“低基数、快增长”，在比亚迪、鸿蒙智行、丰田等品牌均有定点。2026年有哪些新车型定点即将量产？预计该品类收入增速能达到多少？

答：您好！汽车是安徽省首位产业，2025年，安徽汽车产量、新能源汽车产量、汽车出口量全国第一。安利具有区位优势，“天时地利人和”，安利有条件、有能力、有资源，做大做强汽车业务。2026年公司汽车定点项目增多，态势向好。公司将努力扩大汽车业务销售。谢谢您！

60. 见证安利股份多年风雨，从濒临困境到成为行业领军，深耕合成革材料，坚守创新与绿色初心，陪伴耐克、华为等客户成长。面对2025年市场波动，公司沉着应变、稳健经营。想请问董事长未来在转型、技术升级与市场布局上，有怎样长远规划与发展愿景？

答：您好！当前的安利，只是上进生，还不是优等生，与广大投资者和社会各界的期望，仍有差距，仍有较大提升空间。未来，公司将向着“力争成为全球最优秀的聚氨酯复合材料企业”的愿景目标拼搏奋斗。谢谢您！

61. 董秘您好。公司此前披露半导体相关材料已实现小批量量产，机器人皮肤材料仍处研发初期。这两项新业务在2026年是否有望贡献实质性收入？

答：您好！半导体相关材料已实现一定收入，目前收入较小、营收占比较小；机器人皮肤材料仍处研发初期。谢谢您！

62. 尊敬的董秘您好，长期以来非常认可公司信息披露规

范透明、及时完整，日常投资者关系沟通真诚高效，互动回复专业细致，在上市公司合规治理、维护中小投资者权益方面做得非常出色，给广大投资者留下了很好的印象。

建议公司后续可多通过专项调研、业绩交流、产业价值解读等方式，进一步向市场传递公司新材料转型、海外基地布局、高端客户拓展的核心价值，让资本市场更好认知公司基本面与长期成长潜力。

答：您好！感谢您的建议！

63. 越南工厂扭亏为盈的原因是什么？其生产受波斯湾战事的影响如何？生产原料是否有保障？价格波动情况？

答：您好！2025年以来，安利越南产销量逐季提升，第四季度实现经营盈利，较上年大幅减亏，经营业绩改善，态势向好。

受地缘政治冲突影响，越南生产成本有所增加；生产原料有保障，价格基本稳定。谢谢您！

64. 公司股价自去年9月至今下跌已近五成，年报及一季报业绩下跌超出预期，有很多问题实在不解：

（1）公司去年四季度接待调研不断，回答股民问题异常热情且信心满满，作为管理层肯定对公司经营颓势有所了解，此举有无误导股民之嫌？

（2）公司所谓机器人皮肤“学研产”到底到了哪种程度，在当下不进则退的情况下进度是否太慢，那么多研发费用用在这个赛道到底比例如何？

（3）公司员工持股计划在当下业绩暴跌的情况下是否还有必要存在而且占用利润，还不如拿出真金白银回购股份提振股民信心？

（4）公司出海计划是否能成为新的增长点，名企合作看似那么多那么杂，东一榔头西一棒，到底有没有稳定产出？

（5）公司管理层拿了那么多荣耀，对于市值管理有没有具体举措，如何恢复股民信心，做百年老店？请正面回答！

答：（1）关于投资者调研：公司与投资者开展的调研交流，

均基于当时的公司实际经营情况进行沟通。公司 2025 年度及 2026 年第一季度经营业绩出现阶段性波动，主要受下游需求不足、地缘冲突升级导致原材料成本上升、汇率波动等多重因素影响。总体而言，宏观环境复杂多变，风险挑战具有全球性、系统性特征，世事如云、世事难料，“黑天鹅”“灰犀牛”事件频发，超出企业预判与掌控，全球行业内企业难以独善其身。公司在挑战中蓄势积能，公司行业地位突出，优势明显，对未来充满信心。

(2) 公司积极关注具身智能等新兴领域的发展机会，进行前瞻布局，研发费用及占比处于合理水平。

(3) 公司第 4 期员工持股计划体现了激励与约束对等原则，有利于充分调动员工的积极性、主动性和创造性，吸引和留住核心骨干与优秀人才，构建利益共同体和命运共同体，共存共荣。

此外，基于对公司未来发展的信心及内在投资价值的认可，维护广大投资者利益，增强投资者信心，近期，公司已启动实施股份回购计划，回购金额不低于 4000 万元、不超过 6000 万元（均含本数），拟用于未来实施股权激励或员工持股计划。

(4) 出海战略有利于公司与品牌客户深度合作，增强企业应变能力和国际竞争力，耐克、阿迪、彪马等国内外品牌客户，均为公司长期、高壁垒合作的品牌客户，订单持续转化、份额稳步提升。

(5) 股价波动受多种因素影响，请投资者理性看待。近年来，公司积极推进股份回购、员工持股计划、扩大分红等政策，另外，控股股东积极实施增持。未来，公司经营管理层将努力经营好企业，努力构建良好的股东价值回报机制，实现公司与股东的共赢发展。谢谢您！

65. 为何股价跌跌不休，投资者怨声载道苦不堪言公司却没有采取有效应对措施解决问题

答：您好！股价波动受多种因素影响，请投资者理性看待。近年来，公司积极推进股份回购、员工持股计划、扩大分红等

政策，另外，控股股东积极实施增持。未来，公司经营管理层将努力经营好企业，努力构建良好的股东价值回报机制，实现公司与股东的共赢发展。谢谢您！

66. 你好董事长，请问公司 2025 年产销量下滑，产能利用率达到了多少？2026 年是否有扩产、技改、海外建厂计划？海外（东南亚/欧洲）布局有无时间表？

答：您好！2025 年，公司整体产能利用率处于合理水平。2026 年，公司将根据市场和订单情况，积极推进新技术、新设备、新工艺的应用，充分释放产能，同时积极研讨加大对东南亚的投资，努力做大做强。谢谢您！

67. 想请教陈总，去年公司利润有所下滑，主要是鞋材行业去库存和股份支付导致。想问下今年一季度，鞋材、家居相关订单有没有明显回暖？另外股份支付费用是否已经消化完毕，今年盈利水平能否稳步修复？

答：您好！一季度虽总体收入略有下降，但鞋材、家居相关订单已企稳，在大环境发生重大变化情况下，公司以变应变，仍然坚持创新驱动，提升公司核心竞争力，提高盈利水平。公司股份支付费用已在 2025 年度消化完毕。谢谢关注！

68. 你好刘总，公司持续加大研发投入，布局生物基、再生环保、汽车内饰及电子功能性新材料等高附加值产品。想请问 2026 年公司在汽车、电子、医疗等新兴领域的客户开拓和产品放量有什么明确规划？高毛利新品营收及毛利占比有无提升目标，如何把研发投入有效转化为业绩增长核心动力？

答：您好！2026 年，公司继续以“高性能、多功能、生态环保”为核心，坚持产业专业化与产品特色化，兼顾品类及市场适度多元化，继续深耕 2 个优势品类（功能鞋材、沙发家居），发力 2 个新兴品类（汽车内饰、电子产品），拓展 2 个培育品类（体育装备、医疗健康），同时关注半导体、具身智能等新兴领域的发展机会，努力提升高附加值产品销售占比。谢谢您！

69. 尊敬的董事长您好，您在著作中多次提到企业要坚守实业初心、坚持长期主义、以创新和稳健治理穿越行业周期。

当前合成革行业竞争加剧、下游需求复苏不均衡，叠加海外布局、产品转型升级多重考验。想请问董事长，站在公司长远发展角度，如何把书中长期经营、实业深耕的理念落地到安利股份当下的战略布局、团队建设、产业升级和全球化发展中？未来公司在坚守主业、防范经营风险、提升企业长期价值和回报投资者方面，有怎样的顶层规划和战略考量？

答：您好！公司将坚持“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略，扬长避短，避实击虚，努力占领全球技术高地和市场高地，实现更好的经济效益和社会效益，实现“力争成为全球最优秀的聚氨酯复合材料企业”的美好愿景。谢谢您！

70. 尊敬的董事长您好，当前人形机器人、具身智能赛道快速爆发，仿生柔性皮肤作为核心配套材料，市场空间广阔。公司深耕聚氨酯、TPU 复合材料多年，技术底蕴扎实，已提前布局相关前沿技术研发。

想请教几点：第一，如何看待机器人皮肤材料行业长期发展前景，该赛道对于公司新材料转型升级、培育全新第二增长曲线，契合长期主义实业深耕理念有怎样的战略意义？

第二，公司在仿生柔肤包覆、柔性传感皮肤两大方向，现阶段技术储备、性能测试、客户打样验证进展如何，与头部机器人企业有无深度合作落地？

第三，未来 1-3 年，公司在研发资金、专业人才、专项产线改造上将如何重点倾斜？技术攻关、小批量试产、规模化商业化有着怎样规划节奏？该项业务是前瞻性技术储备，还是升级为核心战略主业，如何平衡高额研发投入与短期盈利、把控发展风险？

此外公司将如何依托自身材料优势，构建配方、工艺、传感集成、自修复等核心技术壁垒，怎样应对行业技术瓶颈、市场不确定性及行业竞争风险？

答：您好！公司积极关注具身智能等新兴领域的发展机会，机器人皮肤材料仍处研发初期。谢谢您！

71. 安利的各位领导，多重外部压力如何应对？ 如何应对

短期需求疲软、上游原材料涨价等，谢谢！

答：您好！公司将坚持“外抓市场、内抓管理”的总体思路，以增收节支、降本提效等举措，提升经营管理水平，应对复杂多变的外部环境。谢谢您！

72. 2025 年公司成为耐克战略合作伙伴、New Balance 供应商，赋能华为高端折叠屏、比亚迪/小米车型，请问新客户订单的交付周期、单价、毛利率相较于传统客户的差异是什么？

答：您好！总体而言，公司电子产品、品牌客户整体毛利率相对较高。公司产品应用领域广，下游客户需求多样，采取以销定产、订单驱动的经营模式，向不同客户提供的产品均需根据其性能指标、环保要求、订单规模等具体情况，进行定制化开发与生产，因此不同客户、不同定制化产品的毛利率存在差异。谢谢您！

73. 姚董事长您好，2025 年每股收益为 0.61 元，而 2026 年一季度净利润同比下降。业绩下滑的主要原因是什么？谢谢！

答：您好！公司 2026 年第一季度经营业绩出现阶段性波动，主要受下游需求不足、地缘冲突升级导致原材料成本上升、汇率波动等多重因素影响。谢谢您！

74. 公司为华为折叠屏、比亚迪汽车提供材料，请问高端电子/汽车领域专用材料的技术壁垒、认证周期、2025 年该领域营收金额分别是什么？

答：您好！进入品牌供应链体系，需通过客户各种较为严格的专项认证和体系认证，通常国际品牌客户认证周期约 1-2 年左右，具体时长取决于品牌方要求、行业特性、认证类型及供应商材料准备情况等。

总体而言，成为品牌客户的供应商不是轻而易举就能实现，背后需要企业长期的积淀和积累。品牌客户对供应商的要求通常非常严格，不仅关注产品质量和价格，更看重企业的综合实力，包括创新能力、交付能力、管理水平、社会责任等。

2025 年，公司电子产品收入基本稳定、汽车内饰收入有一定增长。谢谢您！

	<p>75. 2025 年公司桐城基地、合肥基地产能利用率分别为多少？是否存在产能过剩？2026 年是否有扩产或产能调整计划？</p> <p>答：您好！公司没有桐城基地。2025 年，公司总体产能利用率较好，不存在产能过剩的情况。2026 年，公司将根据市场和订单情况，积极推进新技术、新设备、新工艺的开发应用，充分释放产能，努力做大做强。谢谢您！</p> <p>76. 年报提到水性、无溶剂、硅基、生物基、回收再生五大技术方向，请问 2025 年五大技术对应的营收占比、研发投入分配比例？</p> <p>答：您好！公司水性、无溶剂产品收入占比提升至 30%以上，硅基、生物基、回收再生材料处于积极开发经营之中。谢谢您！</p> <p>77. 尊敬的姚董事长您好，贵公司已获评工信部制造业单项冠军企业，且为行业相关先进适用技术唯一入选单位，具备稀缺性技术优势与行业标杆属性。立足当前行业同质化竞争加剧、竞品技术追赶提速、行业技术迭代周期缩短的行业背景下，请问安利股份现有核心技术壁垒的不可替代性如何持续夯实？与行业竞品的差异化、代际化优势如何持续拉大？全球及全产业链维度下的专利布局、知识产权护城河如何系统性规划，以此长期守住行业龙头地位、维持长期性技术领先优势？</p> <p>答：您好！公司将持续加大研发投入，坚持自主创新，打造自主品牌，实现工艺技术的迭代升级，保持技术全球领先水平；公司坚持品牌向上，努力开发经营高附加值、高技术含量产品，抢占全球技术高地和市场高地，为全球品牌客户赋能，实现更好的经济效益和社会效益。谢谢您！</p> <p>（备注：本次业绩说明会共收到投资者线上文字提问 79 项，公司对部分重复问题进行精简合并，因此，本活动记录中列示文字提问及回复共 77 项。）</p>
附件清单（如有）	无。

日期

2026 年 4 月 29 日