

## 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：2024-017

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	线上参与安利股份 2023 年度网上业绩说明会的投资者。
时间	2024 年 4 月 2 日 15:00-17:00
地点	1、中证路演中心（ <a href="https://www.cs.com.cn/roadshow/yjsmh">https://www.cs.com.cn/roadshow/yjsmh</a> ）； 2、全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ）。
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：姚和平 独立董事：吕斌 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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次 2023 年度业绩说明会采用网络远程的方式举行，主要内容如下：</p> <p>一、董事长、总经理姚和平介绍公司基本情况，公司 2023 年度经营管理主要工作，以及公司未来发展展望。</p> <p>二、投资者在本次说明会中提出问题，公司回复如下：</p> <p>1. 2023 年公司订单及生产情况如何？</p> <p>答：您好！2023 年公司产销总体稳定，实现营收 20 亿元，同比增长 2.43%；主营产品营收同比增长 5.75%；特别是 2023 年下半年以来，公司生产经营态势逐季度好转，态势趋势向好。</p> <p>谢谢您！</p>

**2. 从行业来看，PU 革对 PVC 革的替代空间还有多大？**

**答：**您好！目前，全国聚氨酯合成革行业规上企业 500 多家，市场规模约 900 亿元，其中聚氨酯合成革市场规模约占 40%。

PU 合成革具有质量优良、颜值美丽、时尚流行、功能出众、生态环保、性价比高等优点，预计未来 PU 合成革发展将呈现用品类增多、增长速度较快的趋势。谢谢您！

**3. 投资者担心毛利率、净利率的波动，目前天然气成本如何？历史上毛利率波动受原油影响较大，未来随着产品、客户结构优化，盈利能力能否更加稳定？**

**答：**您好！公司天然气成本预计环比略有下降，同比趋于稳定；公司正在洽谈淡季天然气价格。

目前，公司要素、资源良好，品牌大客户增多。2024 年，公司期望延续 2023 年三季度以来的良好态势，进一步提升盈利能力，奋勇向前。谢谢您！

**4. 请问俄乌冲突、巴以冲突对安利俄罗斯有什么影响？**

**答：**您好！安利俄罗斯是俄乌冲突前、安利股份于 2017 年并购的一家企业，投资约 1500 万元人民币，投资额较小，拥有 1 条干法生产线，在公司整体营收中占比较小。安利俄罗斯经营稳定，保本微盈，俄乌冲突、巴以冲突对安利俄罗斯影响较小。谢谢您！

**5. 公司今明两年与哪些新能源客户开展合作并确认收入？**

**答：**您好！汽车内饰是公司的新兴品类之一，是公司未来重要的新动能和增量空间，2023 年拓展成效初显，销售额较 2022 年“低基数、高增长”。

公司目前服务的汽车品牌逐渐增多，公司产品在比亚迪、丰田、小鹏、赛力斯、长城、极越、极氪等汽车品牌的部分车型上实现应用。基于 2023 年部分定点项目，在 2024 年实现量产，以及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，公司有信心在 2024 年及未来一段时期内，实现汽车内饰品类较高速增长，销售

额较快提升。谢谢您！

**6. 请问贵司在原材料供应端，价格有什么新的变化吗？新的天然气合同是否签订了吗？价格会有变化吗？**

**答：**您好！原材料价格总体稳定；目前天然气成本预计环比略有下降，同比趋于稳定；公司正在洽谈淡季天然气价格。谢谢您！

**7. 请问目前越南子公司产能利用率达到多少？在建设过程中，有遇到什么实质性的困难导致建设延期产能无法充分利用？**

**答：**你好！2021年，因全球卫生事件影响，运输不畅，物流受阻，安利越南建设项目受到影响。2022年末，安利越南2条生产线调试投产。目前安利越南经营过程中没有实质性的困难，2023年四季度以来，安利越南产量已从5-10万米/月左右，上升至当前的20-30万米/月左右，亏损减少。随着各大品牌工厂认证、验厂的进行，2024年，我们对安利越南的发展充满信心。

当前，全球贸易保护抬头，美国推行“脱钩断链”“高墙小院”，加速逆全球化、去中国化。安利越南是公司良好的发展平台，有利于增强企业应变能力和国际竞争能力。公司坚定看好安利越南发展。谢谢关注！

**8. 请问下公司如何看待所处行业的机遇和挑战有哪些？**

**答：**您好！公司的机遇一是公司客户和产品结构优化，转型升级成效初显，与更多国内外品牌客户合作深化；二是公司产品在沙发家居、汽车内饰、电子产品等领域扩大应用，TPU新产品在国内外高端运动品牌影响提升；三是沙发家居、运动休闲品牌向越南转移。

2024年，外部环境的复杂性、严峻性、不确定性上升，国内有效需求不足，部分行业产能过剩，社会预期偏弱，风险挑战仍然较多，部分中小企业经营困难。总体而言，公司发展面临的环境，仍是机遇和挑战并存，机遇大于挑战，公司处于重要的战略发展机遇期。公司将抢抓机遇，顺势而为，乘势而上，

努力实现更好的效益。谢谢您！

**9. 展望一下未来 3-5 年的发展规划, 准备采取什么措施提高毛利\恢复业绩, 如何多拿耐克丰田宜家等大客户的订单?**

**答:** 您好!公司以聚氨酯合成革及复合材料为主业,在“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略引领下,以“市场导向、敏捷高效、持续创新、追求卓越、团队制胜”为核心价值观,以先进的工艺技术和高新美好材料,造福社会,努力满足全球不断变化的市场需求,努力打造高质量发展、创造美好价值的企业,努力成为“让员工自豪、受社会尊敬,具有国际竞争力和影响力”的企业,奋力实现“力争成为全球最优秀的聚氨酯复合材料企业”的美好愿景。

“十四五”期间,公司计划形成年产生态功能性聚氨酯合成革及复合材料 1 亿米左右的生产经营能力。公司“十四五”期间的产能规划,是一个逐步提升的过程,是公司期望通过奋力拼搏实现的规划目标,受宏观环境、客户合作、市场波动及行业竞争等多方面因素影响,具有一定不确定性。

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,目前处于蓄势积能、稳步起量阶段,当前营收及占比相对较小。但目前耐克有较多新项目、新产品在公司开发,机会加大,态势向好。近期,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。

目前公司与丰田合作平稳,丰田因其供应链较为封闭,以日系供应商为主,因此公司占其内部份额较小,提升份额是一个循序渐进和长期积累的过程。汽车内饰是公司未来的重要动能,公司与较多新能源汽车品牌客户的开发合作,都在积极推进之中。

目前公司与宜家合作平稳,并在沙发家居品类国内外市场中,培育发展了一批 500 万-2000 万左右量级的客户,建立了良

好的客户梯度体系。谢谢您！

**10. 公司如何看待当前股价是否体现了公司应有的价值？**

**答：**您好！公司努力把安利打造成“成长型、效益型、价值型”企业，公司对未来发展充满信心。相信公司的价值，会在拼搏奋斗和成长中得到体现。谢谢您！

**11. 请问 2023 年外贸情况如何，较 2022 年是否有增长？**

**答：**你好，2023 年公司出口情况平稳，与上年基本持平。谢谢关注！

**12. 公司怎么做好股东回报？**

**答：**您好！公司保持战略定力，把聚焦主业、做好企业经营作为价值提升的核心，多措并举，从稳健经营、优化治理、合理分红、适时回购、高质量信披、加强投资者互动等方面着力，提升企业价值，促进企业持续健康发展，努力为投资者创造良好的回报，增强投资者获得感。谢谢您！

**13. 请问公司的主要出口的地区和国家有哪些？**

**答：**您好！公司产品出口到越南、巴西、墨西哥、德国、瑞典、美国、意大利、西班牙、俄罗斯、印度、巴基斯坦等全球 80 多个国家和地区。谢谢您！

**14. 请问公司未来五年的发展规划和打算是什么？今年是否有意进行股价分红或者增资扩股、增发新股？**

**答：**您好！“十四五”期间，公司计划形成年产生态功能性聚氨酯合成革及复合材料 1 亿米左右的生产经营能力。公司“十四五”期间的产能规划，是一个逐步提升的过程，是公司期望通过奋力拼搏实现的规划目标，受宏观环境、客户合作、市场波动及行业竞争等多方面因素影响，具有一定不确定性。

公司 2023 年度利润分配预案为，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.3 元人民币(含税)。本次分配暂不进行资本公积转增股本。未来公司将根据发展情况或需要，积极研究增资扩股、增发新股等事项。

公司是一个有格局、有梦想的企业，不是小富即安、小胜即满，努力做大做强，公司的愿景是“力争成为全球最优秀的

聚氨酯复合材料企业”。谢谢您！

**15. 公司在新能源汽车产业和哪些汽车公司有合作？**

**答：**您好！公司目前服务的汽车品牌逐渐增多，公司产品在比亚迪、丰田、小鹏、赛力斯、长城、极越、极氪等汽车品牌的部分车型上实现应用。谢谢您！

**16. 请问公司董监高今年有没有减持计划？**

**答：**您好！公司董监高直接持股部分，目前暂无减持计划。公司对未来发展充满信心，一是自上市以来，公司一、二股东未实施过任何减持；二是2023年，公司积极实施第三期股份回购，股份回购2,998.26万元；三是积极推进第3期员工持股计划，目前处于存续期；四是积极推进技改升级，提质增效，2023年技改投入4,206.18万元；五是保持研发高投入，2023年研发投入12,613.60万元；六是安利越南资源要素整合良好，产能逐步释放，趋势向好。谢谢您！

**17. 请问未来公司是否还会继续增加产能？**

**答：**您好！公司是一家目标远大、志向高远，有理想、有目标、有格局、有追求的企业，力争成为行业的全球领军企业。2024年及未来，公司计划新增产能。“十四五”期间，公司计划形成年产生态功能性聚氨酯合成革及复合材料1亿米左右的生产经营能力。公司“十四五”期间的产能规划，是一个逐步提升的过程，是公司期望通过奋力拼搏实现的规划目标，受宏观环境、客户合作、市场波动及行业竞争等多方面因素影响，具有一定不确定性。谢谢您！

**18. 请问公司的前几大客户的营收占总营收的多少？是否有特别依靠前几大客户的情况出现？**

**答：**您好！2023年，公司前五大客户的销售额合计为4.54亿元，占公司总销售额的比例为22.69%。公司构建了“2+4”市场格局，功能鞋材和沙发家居是公司的两项优势品类，汽车内饰、电子产品、体育装备和工程装饰是公司的四项新兴品类，客户群体众多，应用领域广泛，发展态势向好。公司在每个品类中都力争做到数一数二，不存在依赖单一客户的情况。谢谢

您！

**19. 请问公司今年利润和分红方案是什么样的？**

**答：**您好！公司 2023 年度利润分配预案为：公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.3 元人民币(含税)。本次分配暂不进行资本公积转增股本。谢谢您！

**20. 您好！请问安利越南下半年销量较上半年增长 316%，为什么没体现在利润增长？上半年亏损 1100 万元，全年亏损 2114 万元。谢谢！**

**答：**你好，安利越南下半年销售虽较上半年大幅增长，但远未达盈亏平衡点，且因固定资产陆续转固，折旧加大，人员储备增加，下半年无明显减亏，随着各品牌对安利越南公司的认证、验厂进行，2024 年，我们对安利越南的发展充满信心。谢谢关注！

**21. 请问第三期员工持股减持了吗，谢谢！**

**答：**您好！公司第 3 期员工持股计划仍在存续期，未减持。谢谢您！

**22. 石墨烯复合功能材料研究目前处于开发推进和少量产品应用阶段，对公司营收的影响？**

**答：**您好！石墨烯是一种功能性新材料，与聚氨酯合成革配方体系有机结合，能够赋予聚氨酯合成革和复合材料耐磨耐刮、抗静电、阻燃、电磁屏蔽等某些新的功能，导热性好于常规产品，目前处于开发推进和少量产品应用阶段，占公司营收比重较小。谢谢您！

**23. 公司正推进安利越南耐克实验室认证，预计需要 1-2 个月左右时间，选择越南的原因？**

**答：**您好！公司在越南布局，优势明显，一是越南与美国、欧盟、东盟等国签订自贸协定，多重机遇叠加，机遇众多，市场空间广阔；二是适应国际品牌产能转移的趋势，更好地对接、服务国际品牌，扩大市场份额；三是越南在美国、WTO、东盟、RECP、CPTTP 等方面具有优势，有利于积极化解国际贸易冲突带来的关税风险，增强企业应变能力和国际竞争能力；四是越南

当地人工成本相比国内有一定优势。

作为安利股份发展的新“引擎”、新动能，安利越南正积极拓展销售渠道、努力提高销售收入，顺势而上、乘势而上，未来动能强劲、空间广阔。谢谢您！

**24. 安利越南经营情况？预计什么时候能接到耐克订单？**

**答：**您好！安利越南主要立足国际品牌客户，因验厂认证周期原因，2023年产销量未达盈亏平衡点，前期员工、产品和市场开发等投入较大，以及折旧计提，报告期亏损2,062万元，上年同期亏损534.64万元，同比增加亏损1,527万元。随着客户订单逐步增加，产能逐步释放，安利越南2023年下半年销量较上半年增长约316%，趋势向好。

当前安利越南各项要素基本整合完成，正积极拓展销售渠道、努力提高销售收入，发展态势向好。

公司正积极推进安利越南耐克实验室认证，预计需要2个月左右时间，具体情况请关注公司公告。安利越南通过耐克实验室认证后，将形成实质性订单。谢谢您！

**25. 目前 ai 手机正在起步阶段，手机应该会迎来一轮换机潮，对于公司的业务是否有增长？**

**答：**您好！公司聚氨酯复合材料在苹果、三星、谷歌、联想、vivo、OPPO、小米、荣耀、Beats 等品牌客户部分终端产品及配件上实现应用。AI手机的发展有利于公司开拓电子产品品类的应用场景，目前公司电子产品品类销售业务稳定，态势向好，是公司未来的重要新动能和增量空间。谢谢您！

**26. AI 手机的发展有利于公司开拓电子产品品类应用场景，公司目前有什么相关应对策略？**

**答：**您好！AI手机的发展有利于公司开拓电子产品品类的应用场景，公司将关注电子产品领域新技术的发展与应用，开发储备相关技术工艺，努力满足不断变化的市场需求。谢谢您！

**27. 公司 2024 年 1-2 月订单情况好于 2023 年同期，公司生产经营总体态势、趋势向好，关键原因是什么？**

**答：**您好！公司行业地位突出，要素、资源整合良好，竞



争优势显现，公司正处于高质量发展的通道上。谢谢您！

**28. 沙发家居和房地产行业景气度相关，近几年房地产行业低迷，公司如何展望沙发品类销售预期？**

**答：**您好！近几年，因房地产行业低迷，沙发家居需求下降。然而，一是沙发家居是公司的优势品类之一，公司在国内、美线市场培育覆盖了芝华仕、爱室丽等较多知名品牌，培育发展了一批 500 万-2000 万左右量级的客户，建立了良好的客户梯度体系；二是过去在沙发家居中较多使用的烫金布（科技布）等布艺材料，当前应用有所下降，聚氨酯合成革及复合材料应用趋势上升。公司在沙发家居品类客户增多和结构优化，以及沙发家居面料流行趋势的变化，为公司带来了重要机遇和良好的增长空间。因此，公司对 2024 年及未来一段时期内沙发家居品类销售充满信心，计划实现较快增长。谢谢您！

**29. TPU 产品是公司今年及未来重要增长点之一，公司对 TPU 产品 2024 年销售预期？**

**答：**您好！2023 年，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。公司期望在 2024 年较快提高 TPU 产品销售额。谢谢您！

**30. TPU 竞争对手有哪些？三芳、伯产能否生产 TPU？2024 年销售预期？**

**答：**您好！TPU 国际竞争对手有三芳、伯产等，国内竞争对手以中小企业为主。2023 年，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，公司期望在 2024 年较快提高 TPU 产品销售额。谢谢您！

**31. 比亚迪目前有多款车型在公司定点，部分已量产部分**

处于开发阶段，目前公司有获得比亚迪新的定点车型吗？2024年公司对比亚迪的销售预期？

答：您好！比亚迪是新能源汽车中的龙头企业，目前有多款车型在公司定点，部分已量产，部分处于开发阶段，2024年将有新车型上市。公司进入比亚迪供应商体系较晚，占其内部分额仍有较大提升空间。2024年，公司努力扩大定点项目，争取更多订单。谢谢您！

### 32. 公司水性、无溶剂技术的优势？

答：您好！公司2011年开始布局水性、无溶剂生产工艺技术，近年来，随着公司积极推进客户和产品转型升级，与国内外品牌客户合作增多，水性、无溶剂产品产量于2020年左右逐步提升。公司该项技术的优势在于：

一是先发优势。公司10余年前就积极推进研发水性、无溶剂等物性和环保性能更高的材料工艺技术，满足全球市场对生态功能型产品的良好需求，走在全球同行业前列。

二是品类齐全优势。公司水性、无溶剂材料品种齐全，覆盖功能鞋材、沙发家居、汽车内饰、电子产品、体育装备、工程装饰等全品类、不同物性标准的产品。

三是连续化生产优势。公司水性、无溶剂定制化设备先进，自动化、智能化水平高，工艺控制和管理操作水平高，连续化生产质量稳定性好。

四是高性能、多功能优势。公司水性、无溶剂产品界面结合强度高，耐磨耐刮、耐化学品、耐久耐用、耐水解老化等性能，优于市场同类产品。公司水性、无溶剂产品与TPU、回收再生、硅基、生物基、石墨烯等新兴材料融合，实现多功能、高性能和生态环保。

总体而言，公司水性、无溶剂技术成熟，技术全球领先，产能具备，具有渠道和国内外品牌客户众多优势，能够稳定生产并快速转换成竞争优势，是公司未来发展的重要增长点之一。谢谢您！

### 33. 功能鞋材、沙发家居和电子产品品类的销售，有没有

**恢复到 2021 年的水平？**

**答：**你好，2023 年，功能鞋材类受运动休闲品牌去库存订单影响，相对 22 年减少，但与 21 年基本持平略减（22 年较 21 年大幅增长），沙发家居类较 22 年有所恢复，但受房地产市场影响，较 21 年仍有一定差距，电子类较 21 年是增长的，谢谢关注。

**34. 公司通过 UA 装备部认证，2024 年订单预期？UA 鞋部有订单吗？**

**答：**您好！目前公司与安德玛装备部开始了一定的合作订单，但暂不包括鞋类。目前订单量较小，公司正积极加强合作，努力扩大销售。谢谢您！

**35. 公司 2024 年 1 月份产量创历史同期新高，主要来自于哪些品类的增长？**

**答：**您好！当前，公司生产经营稳定向好，2024 年 1 月份产量创历史同期新高，反映出公司产品和客户转型升级成效显著，为未来发展蓄势积能，增长可期。谢谢您！

**36. 公司占芝华仕、爱室丽的内部份额？**

**答：**您好！公司是芝华仕、爱室丽的重要供应商，双方关系密切，合作向好。谢谢您！

**37. 公司研发费用投向？**

**答：**你好！公司坚持长期主义，在产品开发上始终坚持“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，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；三是开展具有基础性、前瞻性的新材料、新工艺的持续开发，做好技术储备，努力打造有竞争力、有后劲的产品技术。

多年来，公司积极开发经营高性能、多功能、水性、无溶剂、TPU、硅基、生物基、回收再生等生态功能性聚氨酯合成革及复合材料，促进公司产品和客户结构的优化升级，公司与国内外品牌客户合作增多，逐步占领全球技术高地和市场高地，

发展后劲增强。谢谢关注！

**38. 安利可以作为安徽即将上市企业，有哪些亮点，侧重哪一块为发展核心？**

**答：**您好！安利股份已于 2011 年 5 月 18 号在深交所上市。公司是国家工信部认定的“全国制造业单项冠军示范企业”，连续 8 年蝉联中国轻工业联合会评定的中国轻工业塑料行业(人造革合成革)十强企业，行业地位突出。

公司在生态功能性、水性、无溶剂等新工艺、新技术上布局早，走在全球行业前列；积极开发应用 TPU、生物基、硅基、回收再生等新材料、新工艺，充分满足客户多样化的需求。目前，公司聚氨酯合成革及复合材料产品国内市场占有率及部分中高端细分市场占有，综合排序为国内第一；公司产品出口量、出口创汇额、出口发达国家数量，居全球同行业前列。

公司在规模、技术、渠道、品牌、管理等方面，经过长期的积累和积淀，形成良好的综合竞争优势。未来，公司将继续以聚氨酯合成革及复合材料为主业，在“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略引领下，以“市场导向、敏捷高效、持续创新、追求卓越、团队制胜”为核心价值观，以先进的工艺技术和高新美好材料，造福社会，努力满足全球不断变化的市场需求，努力打造高质量发展、创造美好价值的企业，奋力实现“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！

**39. 请问陈总,贵公司购买的购买的中融信托产品 4000 万,到底能不能收回本金? 如果收不回,公司有什么措施吗? 会对公司相关领导问责,给投资者一个交代吗?**

**答：**您好！中融信托是全国领先的信托公司。公司购买中融信托产品的决策程序依法合规。2023 年，基于谨慎性原则，公司对上述逾期兑付信托产品确认公允价值变动损失 2,000 万元，将该信托产品的账面价值调整为 2,000 万元。公司正在积极联系各相关方，督促中融信托尽快向公司兑付投资本金及收益，密切关注理财产品的回款进展情况，并及时履行信息披露

义务。谢谢您！

**40. 2024 年有大的资本支出吗？越南产线大概几月份投产？今年能盈利吗？耐克阿迪一年多少订单？**

**答：**您好！2024 年，安利股份本部计划资本支出 5000 万元，主要用于新增部分产能，优化产能结构，以及对现有设备进行提标升级改造；安利越南计划资本支出 1500 万元，主要用于新增 2 条生产线，计划 2024 年下半年调试投产。公司期望 2024 年安利越南减亏、止亏，并力争实现一定盈利。

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，目前处于蓄势积能、稳步起量阶段，当前营收及占比相对较小。但目前耐克有较多新项目、新产品在公司开发，机会加大，态势向好。近期，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。

公司正积极推进与阿迪达斯的合作，目前取得一定进展。  
谢谢您！

**41. 姚总您好，安利越南已经进入耐克供应体系，请问今年订单量增长幅度大吗？能帮助安利越南扭亏吗？公司新增二条生产线，今年什么时候能够投产？谢谢！**

**答：**您好！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，目前处于蓄势积能、稳步起量阶段，当前营收及占比相对较小。但目前耐克有较多新项目、新产品在公司开发，机会加大，态势向好。近期，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。

安利越南剩余 2 条线，计划 2024 年下半年建成投产。谢谢您！

**42. 沙发家居类产品，公司有什么新的举措和布局来提升市场份额和占比？**

**答：**您好！沙发家居是公司的优势品类之一，公司在国内、美线市场覆盖了芝华仕、爱室丽等较多知名品牌，培育了一批500万-2000万左右量级的客户，建立了良好的客户梯度体系。过去在沙发家居中较多使用的烫金布（科技布）等布艺材料，当前应用有所下降，聚氨酯合成革及复合材料应用趋势上升。公司在沙发家居品类客户增多和结构优化，以及沙发家居面料流行趋势的变化，为公司带来了重要机遇和良好的增长空间。公司对2024年及未来一段时期内沙发家居品类销售充满信心，计划实现较快增长。谢谢您！

**43. 姚董您好，我很荣幸在前年的业绩交流会上和您有过交流，我虽然忘记当时我问了一个什么问题给您，但是很清晰的记得您回复我说，“既是风险也是机遇”，这句话在这两年中影响我很多，我真心谢谢您的这句话，希望安利公司在今年，明年，未来越来越好，谢谢？**

**答：**您好！感谢您的鼓励与支持。公司将恪尽职守，勤勉尽责，奋勇向前，努力实现更好的效益，为投资者创造更好的回报。谢谢您！

**44. 贵公司有没有对外担保？担保金额，担保对象分别是哪些？**

**答：**你好，公司无对外担保，仅对子公司向银行机构申请的授信，提供信用担保。谢谢关注。

**45. 贵公司的市占率如何？对于品牌的打造，贵公司的理念是什么？**

**答：**您好！据中国塑料加工工业协会有关数据统计，公司聚氨酯合成革产品国内市场占有率约5.3%，其中生态功能性聚氨酯合成革产品细分市场占有率约25%左右，为国内第一。公司坚持品牌引领，创新驱动，坚持品牌向上，坚持中高端定位，是全球聚氨酯复合材料行业的领导品牌，高知名度、高美誉度和高信任度是我们的追求。谢谢您！

46. 有没有改公司简称的想法，带股份的简称太多了，不利于识别！

答：您好！感谢您的建议！

47. 扣非后净利大幅增加，但分红却是大幅下降，何果？

答：您好！公司实施积极的利润分配政策，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。2021-2023年度，公司保持了积极稳定的利润分配方案，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105.65%。公司2023年度利润分配预案为，公司拟向全体股东每10股派发现金红利1.3元人民币(含税)。谢谢您！

48. 能不能介绍下几家大的潜在客户，比如阿迪达斯，特斯拉等业务拓展进展到哪个步骤和节点了？

答：您好！公司坚持品牌向上，坚持大客户战略，正积极联系接洽阿迪达斯品牌业务，当前取得一定进展。公司在特斯拉业务上，目前尚无实质性进展；同时公司积极联系拓展其他品类的大客户。谢谢您！

49. 你好，营收中国外占比40%，请问国外营收主要来源于哪几个国家或地区？

答：您好！公司产品出口到越南、巴西、墨西哥、德国、瑞典、美国、意大利、西班牙、俄罗斯、印度、巴基斯坦等全球80多个国家和地区。谢谢您！

50. 请问公司产品是否有季节性？

答：你好，公司产品没有明显的季节性，谢谢关注。

51. 请问姚董公司的产品是否有向下游延伸发展计划，比如手机用革这块公司产品对外出售的时是按米卖的，下游公司取得高端材料之后进行加工就按片卖，两者附加值不可同日而语？

答：您好！公司坚持“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略，专心、专业、专注，做精、做深、做透，努力成为行业的全球领军企业，目前暂无向下游延伸发展计划。谢谢您！

**52. 建议每季度财务都有预报，给大家一个定心丸？**

**答：**您好！感谢您的建议！

**53. 姚总好，能否预估一下越南四条生产线满负荷生产的营收占公司总营收的比例？谢谢！**

**答：**您好！安利越南规划建设 4 条生产线，当前已投产 2 条生产线，正加快剩余 2 条线建设。完全达产后，计划形成年营业收入 3.6 亿元人民币的规模。谢谢您！

**54. 请问董事长，现在苹果订单情况如何？公司产品有应用到苹果 MR 上吗？**

**答：**您好！公司与苹果合作稳定良好，当前订单较好。基于商业技术保密性原则，公司并不能完全获悉处于开发阶段的产品，具体用于品牌客户的何种终端产品上。谢谢您！

**55. 请问董事长，香港敏丰是否已经减持完成，不再持有公司股份？**

**答：**您好！香港敏丰和劲达公司已减持完成，不再持有公司股份。谢谢您！

**56. 姚总您好，我这边是《泡财经》，2023 年，公司应收账款占营业收入的比重有所提升，请问是否存在风险？**

**答：**您好！公司应收账款周转速度略有下降，主要因公司大客户增加，公司 2023 年应收账款周转速度为 49.79 天/次，总体保持优良的水平。公司应收账款风险较小。谢谢您！

**57. 董事长你好，公司上市 10 年，没有在二级市场做融资计划，接下来有做投资并购计划吗？**

**答：**您好！安利股份是一家有理想、有抱负、有追求的企业，我们握紧拳头，集聚资源，聚焦主业，努力做大做强，成为行业全球领军企业。未来，公司将根据发展情况，研究有关投资或并购事项。谢谢您！

**58. 姚董好！请问现在阿迪达斯，特斯拉业务开拓进展如何？**

**答：**您好！公司正积极联系接洽阿迪达斯品牌业务，当前取得一定进展。公司在特斯拉业务上，目前尚无实质性进展。



谢谢您！

**59. 请问之前香港两家外资股东是否已经减持完成，不再持有公司股份？**

**答：**您好！截至 2023 年末，香港两家股东已未持有公司股份。谢谢您！

**60. 你好，董事长！耐克鞋什么时候可以量变？两年前您就说打基础，目前看时间到了吗？**

**答：**您好！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，目前处于蓄势积能、稳步起量阶段，当前营收及占比相对较小。但目前耐克有较多新项目、新产品在公司开发，机会加大，态势向好。近期，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。谢谢您！

**61. 姚董好！请问耐克目前订单是个什么量级？安利越南实验室通过了耐克认证吗？**

**答：**您好！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，目前处于蓄势积能、稳步起量阶段，当前营收及占比相对较小。但目前耐克有较多新项目、新产品在公司开发，机会加大，态势向好。近期，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。谢谢您！

**62. 请安利越南耐克实验室认证工作是否已经开展？安利越南一季度订单是否同比增长？**

**答：**您好！安利越南耐克实验室认证正在积极推进中，当前安利越南尚未取得实质性量产订单。安利越南一季度订单较 2023 年同期实现增长。谢谢您！

**63. 刘总好，贵司股价近来走势强劲，得益于公司经营良**

好，产销两旺。也离不开证券部与广大投资者密切沟通，冀望持续保持这良好的举措。谢谢！

**答：**您好！非常感谢您的肯定和鼓励！公司将继续保持战略定力，把聚焦主业、做好企业经营作为价值提升的核心，同时，继续加强与投资者的互动交流，通过组织开展投资者线上交流和实地调研、参加证券机构策略会、召开网上业绩说明会、互动易、投资者热线、投资者集体接待日等方式，与投资者保持良性互动，努力提高公司在资本市场的形象。谢谢您！

**64. 你好，请问国内公司，越南公司目前的产能情况？**

**答：**您好！安利股份总部目前拥有干湿法生产线 40 条；安利越南规划建设 4 条生产线，目前已建成投产 2 条。公司产能根据订单结构、生产工艺、产线车速等，有一定弹性。对公司而言，产能不是主要问题，公司更关注市场和客户需求变化。谢谢您！

**65. 董事长，你好！公司能否回购股票注销？这样有益长期股东利益，在 A 股起到示范作用。**

**答：**您好！2023 年，公司积极开展实施第三期股份回购，计划未来用于股权激励或员工持股计划。公司将积极研究国家相关政策。谢谢您！

**66. 请问今年前五名客户的金额小于去年，是什么原因？都是哪些客户？**

**答：**你好，前五名客户金额小于去年，主要因业务合作波动导致，公司没有依赖度极高的单一客户，前五名主要为运动休闲、沙发家居、电子产品类的头部品牌客户。谢谢关注。

**67. 现在已经 4 月了，一季报预报报不报还没有定下来吗？如果业绩有变化建议预报，让市场关注度提高。**

**答：**您好！您的建议已收到，谢谢您！

**68. 24 年汽车行业预期和 23 比增长幅度大吗？**

**答：**您好！汽车内饰是公司的新兴品类之一，是公司未来重要的新动能和增量空间，2023 年拓展成效初显，销售额较 2022 年“低基数、高增长”。

公司坚定地看好汽车行业，是大空间、大市场、大机遇，在未来一段时期内，公司有信心期望通过努力，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，期望在 2024 年实现汽车内饰品类较高速增长，销售额较快提升。谢谢您！

**69. 请问公司所得税为负，是哪些因素导致的？包含哪些暂时性差异？**

**答：**你好，公司所得税为负，主要为计提的各类坏账准备、减值准备及当年计提、次年春节发放的薪酬等时间性差异导致，谢谢关注。

**70. 进入 2024 年天然气价格如何？**

**答：**你好！2024 年，公司天然气成本预计环比略有下降，同比趋于稳定。谢谢关注！

**71. 请问公司领导：公司的 6 个品类，利润率分别是多少？未来哪个品类增长最快？哪个增长最慢？未来 3-5 年，汽车会不会超过鞋？？汽车降价有影响公司价格吗？账期多久？公司与汽车厂家合作的过程复杂吗，通常有哪些程序？有没有可能进入蔚来、理想等新的厂商？**

**答：**您好！公司各个品类的利润率水平，因不同客户、不同产品而有所不同，不能一概而论。总体而言，国内外一线品牌客户的利润率水平较高，生态功能性要求高的产品利润率水平较高。就安利股份未来一段时期而言，公司“2+4”品类预计都会实现较快增长。

汽车内饰品类当前呈现“低基数、高增长”态势，销售价格总体保持稳定；账期约 60-90 天。

汽车领域进入壁垒相对较高，呈现准入难度大、技术门槛高的特点，具备一定的行业门槛和客户粘性。进入汽车品牌供应链体系，需通过客户各种较为严格的专项认证和体系认证，从通过供应商认证，到开发验证、打样放样，再到试产、量产，通常需 1-2 年，甚至更长时间。在后续合作阶段，终端客户通常会持续对主要供应商进行考核，满足其相关认证要求。

目前，公司尚未与蔚来、理想合作。谢谢您！

**72. 请问是否有技术做到有图案、不同色彩等具有艺术特色的合成革？**

**答：**您好！公司生态功能性聚氨酯合成革及复合材料具有颜值美丽，色彩丰富，视觉感强等特点，在部分领域是时尚流行的材料。谢谢您！

**73. 请问公司目前的产能情况？**

**答：**你好，公司目前有 40 条干湿法及无溶剂生产线，产能充足，2024 年计划调整增加产能，提质增效，谢谢关注。

**74. 请问，在向欧洲拓展上有否具体的方案措施？**

**答：**你好，当前公司在欧洲市场发展，沙发家居一般，运动类、体育装备类发展看好，公司会积极参加各类展会、联系客户，拓展欧洲市场。谢谢关注。

**75. 一季度计划预报吗**

**答：**您好！公司将视情研究确定。谢谢您！

**76. 今年 23 年汽车革产品预期销售额多少**

**答：**您好！公司 2023 年汽车内饰产品销售额约 1.5 亿元左右。谢谢您！

**77. 你好，姚董。公司今年销售目标定了多少？**

**答：**您好！公司其时已至，其局已成，其势在我，2024 年，公司处于大有可为的战略发展机遇期，公司将抢抓机遇，顺势而为，乘势而上，努力实现又好又快发展，努力实现更好的经济效益和社会效益。谢谢您！

**78. 一季度销售额和去年同期对比如何？**

**答：**你好，一季度延续去年 3、4 季度态势，发展良好，谢谢关注！

**79. 姚董您好！公司上市 13 年，取得很好发展成绩，但在资本市场表现一直差强人意，具体在市值表现上没有体现出行业领先、全国冠军企业以及全球领导品牌，甚至至今没有进入深港通。想问姚董后期采取什么措施将公司领先优势体现在业绩上以及市值表现上，早日进入深港通。**

**答：**您好！公司将开拓市场，加强管理，扩大营收，努力实现更好的效益，努力提高市值。感谢您的建议！

**80. 请问公司当前品牌价值是多少？**

**答：**您好！根据中国品牌建设促进会 2023 年品牌价值评价结果，公司品牌价值为 6.59 亿元。谢谢您！

**81. 请问公司的技术专利有多少？**

**答：**您好！截至 2023 年末，公司及控股子公司拥有有效授权专利 537 项，其中发明专利 142 项（美国发明专利 1 项）。谢谢您！

**82. 请问公司产品是否适用于低空经济产业？**

**答：**您好！低空经济的发展有利于公司开拓新兴品类的应用场景，公司将关注该领域新技术的发展与应用，开发储备相关技术工艺，努力满足不断变化的市场需求。谢谢您！

**83. 请问公司有没有做市值管理？如何做好市值的管理工作？**

**答：**您好！公司经营管理层将努力经营好企业，提高企业盈利能力、品牌影响力等，加强市值管理，提升企业价值，促进企业持续健康发展，努力为投资者创造良好的回报。谢谢您！

**84. 尊敬的公司领导，看公司利润在逐季度环比转好，请问越南安利什么时候能量产，扭亏为盈。给公司带了新的利润增长点。谢谢！**

**答：**您好！安利越南 2 条生产线于 2022 年四季度末调试投产，2023 年产量逐步提升。当前安利越南各项要素基本整合完成，正积极拓展销售渠道、努力提高销售收入，发展态势向好，公司期望 2024 年安利越南止亏、减亏，力争实现一定盈利。谢谢您！

**85. 请问贵司作为全国专业研发生产生态功能性聚氨酯合成革和复合材料最大的企业，公司未来几年最大的挑战和机遇分别是什么？请问能否简单介绍一下？**

**答：**您好！公司的机遇有，一是公司客户和产品结构优化，

转型升级成效初显，与更多国内外品牌客户合作深化；二是公司产品在沙发家居、汽车内饰、电子产品等领域扩大应用，TPU新产品在国内外高端运动品牌影响提升；三是沙发家居、运动休闲品牌向越南转移。

2024年，外部环境的复杂性、严峻性、不确定性上升，国内有效需求不足，部分行业产能过剩，社会预期偏弱，风险挑战仍然较多，部分中小企业经营困难。总体而言，公司发展面临的宏观环境，仍是机遇和挑战并存，机遇大于挑战，但公司认为，公司处于重要的战略发展机遇期。公司将抢占机遇，顺势而为，乘势而上，努力实现更好的效益。谢谢您！

**86. 请问公司的战略优势在哪里？**

**答：**您好！公司战略清晰，知道“做什么”和“不做什么”，坚持“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略，竞争优势日益显现，行业地位日益突出。谢谢您！

**87. 请问如何看待未来所处行业的发展？**

**答：**您好！未来，公司所处的行业预计呈现产品应用品类拓展，生态功能性要求增强，行业整合加速的态势。我们认为，会呈现出“强者愈强”的马太效应，有利于经营规范、资源要素健全的优势大企业发展。谢谢您！

**88. 请问公司有多少研发人员？**

**答：**您好！公司研发人员在2023年为474人，占比约16%。谢谢您！

**89. 请问公司未来三年的战略规划如何？请借此机会介绍一下！**

**答：**您好！公司坚持“专业化、特色化、品牌化、规模化”的发展战略，以“力争成为全球最优秀的聚氨酯复合材料企业”为愿景目标。“十四五”期间，公司计划形成年产生态功能性聚氨酯合成革及复合材料1亿米左右的生产经营能力。公司“十四五”期间的产能规划，是一个逐步提升的过程，是公司期望通过奋力拼搏实现的规划目标，受宏观环境、客户合作、市场波动及行业竞争等多方面因素影响，具有一定不确定性。

谢谢您！

90. 陈总你好，贵司去年扣非业绩同比增长 507.44%，请问今年公司有没有坏帐计提？谢谢！

答：你好，公司严格按照会计准则等相关规定，按谨慎性原则，每年均足额计提坏账准备，谢谢关注！

91. 你好，注意到公司年报提到“2024 年公司将积极推进产能结构优化，计划技改升级 2 条湿法生产线，新增 2 条干法复合型生产线，增加水性、无溶剂产能”！是否说明公司这部分产能目前已无法满足市场需求，也侧面说明公司业绩将会逐步增加，希望公司在姚董带领下，公司在鞋材，消费电子，汽车内饰等领域越来越好，做大做强，用好业绩来回馈投资者！

答：您好！感谢您的鼓励与支持，公司将恪尽职守，勤勉尽责，努力实现更好的效益，为投资者创造更好的回报。谢谢您！

92. 姚总好，随着越南工厂剩余二条生产线投产，安利越南今年有望扭亏为赢吗？谢谢！

答：您好！当前安利越南各项要素基本整合完成，正积极拓展销售渠道、努力提高销售收入，发展态势向好，公司期望 2024 年安利越南减亏、止亏，并力争实现一定盈利。谢谢您！

93. 祝贺安利股份三十而立！为投资者创造更大的价值！谢谢！

答：您好！感谢您的鼓励与支持。公司将恪尽职守，勤勉尽责，努力创造更好的业绩，不负社会各界对安利股份的关心和厚爱。谢谢您！

94. 请问公司下游主要有哪些？

答：您好！公司下游应用领域广泛，包括功能鞋材、沙发家居、汽车内饰、电子产品、体育装备、工程装饰、手袋箱包、文具证件等领域。谢谢您！

95. 请问公司有回购吗？

答：您好！公司于 2021 年、2022 年、2023 年连续三年开展实施股份回购，累计回购规模约 1 亿元。谢谢您！

**96. 请问公司如何做好维护中小投资者利益？**

**答：**您好！公司保持战略定力，把聚焦主业、做好企业经营作为价值提升的核心，公司按照相关法律法规的要求，建立完善的法人治理结构和股东权益保障体系，建立尊重投资者和回报投资者的企业文化，将投资者保护融入信息披露、公司治理、投资决策、经营管理的全过程，有效保障广大投资者，特别是中小投资者的信息知情权、决策参与权、股东监督权和分红回报权，增强投资者获得感。谢谢您！

**97. 请问公司的国内外营收分别是多少？**

**答：**你好，2023年公司国内外营收占比约为6：4，谢谢关注。

**98. 请问公司最近三年的研发费用分别是多少？**

**答：**你好，公司近三年研发投入分别为1.28亿、1.3亿、1.26亿，占公司营业收入比重均在6%以上，公司坚持长期主义，研发高强度投入，发展后劲增强。谢谢关注。

**99. 请问今年公司上游原材料价格走势情况如何？**

**答：**您好！当前原材料价格总体稳定。谢谢您！

**100. 请问公司当前主要研发方向是哪些？**

**答：**您好！公司坚持长期主义，在产品开发上始终坚持“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，积极开发经营高性能、多功能、水性、无溶剂、TPU、硅基、生物基、回收再生等生态功能性聚氨酯合成革及复合材料，促进公司产品和客户结构的优化升级。谢谢您！

**101. 请问公司在环保上每年投入多少？**

**答：**您好！公司坚持“环保至上、绿色发展”理念，坚持“经济效益、社会效益和生态效益和谐统一”的效益理念，坚持生产与环境协调发展，推行清洁生产工艺和绿色生产，以构建国际一流的现代化绿色生态企业为目标，先后投入2亿多元引进先进的环保技术和设备，其中，2023年新增环保投入约1000万元，提升环保治理工艺技术水平 and 能力，促进公司绿色发展



和可持续健康发展。谢谢您！

**102. 请问公司如何做好安全生产工作？**

**答：**您好！公司坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的理念，全面落实安全生产责任制，强化安全生产管理，建立健全机制，实施安全生产风险分级管控和隐患排查治理；加大安全生产投入，通过自动化升级改造，推进自动联锁控制装置、物料管道输送和自动灌装系统等应用，提高设备本质安全；加强动火、吊装等特殊作业管理；常态化开展月度安全检查、节假日安全检查、专项安全检查、夜间督查、中高层管理人员带班值班、部门和班组的日常检查等，开发应用安全管理信息化平台，强化风险预警、隐患清单化和整改落实；聘请专业资质公司对消防系统、锅炉、电梯、压力容器、压力管道、安全仪器仪表定期维护和检验；定期开展全员安全教育培训、安全文化活动及应急演练，提升全员安全意识，营造良好的安全文化氛围。2023年，公司控股子公司安利新材料获安徽省卫健委、安徽省工信厅、安徽省生态环境厅等八部门表彰的“安徽健康企业”。谢谢您！

**103. 请问公司管理层如何看待当前公司股价？**

**答：**您好！公司努力把安利打造成“成长型、效益型、价值型”企业，公司对未来发展充满信心。相信公司的价值，会在拼搏奋斗和成长中得到体现。谢谢您！

**104. 请问今年公司管理层的工作重点是什么？**

**答：**您好！2024年，公司发展总体指导思想是：以经济效益为中心，以高速高效、高质量发展为主线，坚持“目标导向、品牌引领、创新驱动、绿色生态、智慧管理、智能制造、和谐关系、员工幸福”的发展方式，推进“2+4”全品类同向发力、形成合力；统筹好“规模、品种、质量、速度、生态、效益”的关系，优结构、提质量、增效益，努力把安利打造成“成长型、效益型、价值型”企业，进一步增强企业综合实力，为实现“力争成为全球最优秀的聚氨酯复合材料企业”愿景，不懈努力奋斗。谢谢您！

**105. 请问公司如何做好降本增效的工作？**

**答：**您好！公司积极推进精益生产，加强管理，通过提高生产运行效率，压缩原辅材料库存，提高资产利用率，降低综合生产成本。努力降低采购成本，提升采购水平；加强节能降耗，优化产品配方设计成本；努力降低费用，提高经营效率；提高生产速度，进一步改进交期；加快工程项目建设和技改速度，加强资产管理，加速资金回笼，减少应收账款，提高资产运营速度。谢谢您！

**106. 请问公司前五大客户占营收比的多少？是否有依赖主要客户的情形？**

**答：**您好！2023年，公司前五大客户的销售额合计为4.54亿元，占公司总销售额的比例为22.69%。公司构建了“2+4”市场格局，功能鞋材和沙发家居是公司的两项优势品类，汽车内饰、电子产品、体育装备和工程装饰是公司的四项新兴品类，客户群体众多，应用领域广泛，发展态势向好。公司在每个品类中都力争做到数一数二，不存在依赖单一客户的情况。谢谢您！

**107. 请问公司近三年的分红情况如何？**

**答：**您好！2021-2023年度，公司保持了积极稳定的利润分配政策，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105.65%。公司2023年度利润分配预案为：拟向全体股东每10股派发现金红利1.3元人民币(含税)。谢谢您！

**108. 请问公司在行业内的定位情况如何？**

**答：**您好！公司坚持品牌向上，坚持中高端市场定位，积极寻求和扩大与国内外头部企业合作，寻求特色化、差异化经营，目前，公司是国家工信部认定的“全国制造业单项冠军示范企业”，连续8年蝉联中国轻工业联合会评定的中国轻工业塑料行业（人造革合成革）十强企业，是全球聚氨酯复合材料行业的领军企业。谢谢您！

**109. 请问2023年业绩如何？**

	<p><b>答：</b>您好！2023年，全球经济波动，外部环境的复杂性、严峻性、不确定性上升，国内宏观环境整体需求不旺，社会预期偏弱。面对充满挑战和机遇的宏观环境，公司坚定信心，迎难而上，克服运动休闲品牌去库存订单相对减少、市场需求总体低迷、能源价格高位运行等困难，对内加强管理，加大研发和新设备新工艺的投入，苦练内功，提升管理水平；对外积极开拓市场，加大品牌客户合作，海外布局蓄势积能，经营业绩逐季度向好，生产经营情况整体稳中提质、稳中蓄势、回升向好，发展动能增强。</p> <p>2023年，公司实现营业收入200,027.19万元，同比增长2.43%；实现利润总额6,427.07万元，同比下降58.67%；实现归属于上市公司股东的净利润7,082.38万元，同比下降51.03%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润7,406.06万元，同比增长507.44%；经营活动产生的现金流量净额30,425.15万元，同比增长41.09%。报告期末，公司资产总额219,218.57万元，较年初下降4.3%；资产负债率为35.87%，较年初下降1.94个百分点，偿债能力和发展能力增强。</p> <p>谢谢您！</p> <p>（备注：本次业绩说明会共收到投资者提问119项，公司对部分重复问题进行精简合并，因此，本活动记录中列示提问及回复共109项。）</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2024年4月2日