

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：2024-024

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>线上交流会议</u>
参与单位名称及人员姓名	浙商证券：詹陆雨、李陈佳、周敏。
时间	2024年5月27日 14:00-14:45
地点	线上交流会议
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	<p>一、主要问题及回答：</p> <p>1、目前下游的出货结构分品类占比如何？</p> <p>答：2024年一季度，公司优势品类功能鞋材和沙发家居营收较上年同期实现增长，营收占比合计约70%左右；新兴品类汽车内饰和消费电子营收较上年大幅增长，营收占比有一定提升；培育品类体育装备较上年同期实现增长，营收占比总体稳定，培育品类工程装饰营收占比较小。</p> <p>2、前期和耐克的合作目前进度如何？阿迪达斯的合作如何展望？</p> <p>答：公司与耐克装备部合作良好，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，且耐克鞋部PU采购份额主要集中在越南和中国台湾，因此公司在耐克鞋材领域的增量是循序渐进的过程，需要一定时间的积累。目前公司与耐克合作处于蓄势积</p>

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，且安利越南成为耐克全球鞋用材料供应商，期望尽快通过耐克实验室认证，以获取耐克订单；公司与耐克合作机会加大，态势向好，空间广阔。

公司及安利越南同时成为阿迪达斯合格供应商，正在积极联系开发产品，处于打基础和蓄势积能的阶段。

耐克和阿迪达斯是公司未来重要的新动能、新增长点，有利于进一步扩大公司鞋类国际运动休闲品牌客户群体。

3、公司占彪马的内部份额？

答：公司是彪马鞋部的全球核心供应商，合作良好。其中，公司革料占彪马总部内部份额约 70%左右，正积极推广 TPU 和超纤等产品业务，努力提升份额。

4、公司对功能鞋材全年增速的预期？

答：公司推行大客户战略，在功能鞋材这项优势品类中，积累了良好的客户资源与渠道关系，品牌大客户增加。同时，TPU 等高端运动鞋材的销售增加，以及增量大客户拓展成效初显、逐步放量，公司对 2024 年功能鞋材销售预期良好，计划实现较快增长。

5、沙发家居今年以来订单趋势如何？如何展望全年的订单节奏？

答：沙发家居是公司的优势品类之一，虽然近年来受房地产市场不景气等因素影响，但 2023 年和 2024 年一季度较上年同期，分别实现增长。

当前，沙发家居面料流行趋势发生变化，聚氨酯合成革和复合材料在沙发家居中应用比例提升，烫金布等布艺材料应用趋势下降，且公司在沙发家居品类客户增多、结构优化，培育了一批 500 万-2000 万量级左右的品牌客户，建立了良好的客户梯度体系，口碑和影响力提升。因此，公司在今年及未来一段时期内，有信心对沙发家居品类的销售业务实现一定的增长。

6、沙发家居国内外客户占比如何？今年国内外客户的订单增速差异如何？

答：沙发家居国内外客户大致各占 50%左右。公司在国内沙发家居市场，主要品牌基本实现全覆盖；公司在美线市场声誉和口碑良好，获美国最大沙发家居企业爱室丽年度供应商表彰；公司在欧线市场有待进一步扩大。今年来看，沙发家居国外订单增速较快，国内有所下降，综合增速基本抵销持平。

7、汽车内饰品类单车价值量大概是多少？该部分业务毛利率水平如何？

答：单车价值量根据不同品牌车型的定点项目、使用部位、材料性能、单价以及该款汽车的销量等，会有所区别，一辆车PU用量约 2-15 米。不同客户、不同产品的毛利率不同，不能一概而论。

8、电子产品品类主要客户合作进展和增速水平？

答：电子产品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，公司在该品类积累了一定的优势。目前公司覆盖了较多国内外消费电子知名品牌客户部分终端产品及配件，与苹果合作稳定，与三星、Beats 等合作向好，有新项目处于开发和量产阶段；积极联系和拓展摩托罗拉、联想、谷歌、OPPO、VIVO、荣耀等品牌业务。

2024 年一季度，公司电子产品品类增速良好，公司正努力扩大销售，提高市场份额，努力做大做强，实现更好的效益。

9、公司成本结构中原材料占比 60%以上，人工/能源占比 10%以上，面对上游大宗的波动，公司有哪些应对措施？

答：今年原材料有涨有跌，总体稳定。因产能增加，员工人数增加，人工成本略有提高。当前天然气价格尚处于洽谈阶段。公司根据原材料和能源价格变动情况，科学、合理和灵活定价，需要的时候将适时调整销售单价。

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，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。

10、未来的分红规划如何？

答：公司在兼顾可持续发展的同时，重视对投资者合理、

	<p>稳定的投资回报，积极通过现金分红等方式，提高投资者回报水平，增强市场认同，提振投资者信心。</p> <p>公司保持稳定积极的利润分配政策，近年来年现金分红占当年归属于公司股东净利润的比例超过 30%。未来，公司将继续实施与公司经营业绩相匹配、中性偏积极的利润分配政策，努力为投资者创造更好的回报。</p> <p>11、安利越南剩余 2 条线投资进展？安利越南主要供给哪些客户？</p> <p>答：安利越南正积极推进剩余 2 条生产线的洽谈、采购，计划于 2024 年下半年投产。</p> <p>安利越南立足于中高端市场，紧紧抓住运动休闲、沙发家居等品牌向越南转移的重大机遇，目前及未来一段时期内，安利越南的订单构成主要有三方面，一是安利股份现有客户在越南的订单；二是加大市场开拓，争取品牌客户订单；三是越南本地中小客户订单。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2024 年 5 月 27 日