

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：2024-025

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	1、华福证券：张汪强； 2、民生证券：李金凤； 3、混沌投资：王炎太； 4、广发基金：王鹏。 (以上排序不分先后)
时间	2024年5月28日 14:00-15:30
地点	安徽安利材料科技股份有限公司行政楼 906 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	<p>一、参观公司展厅；</p> <p>二、主要问题及回答：</p> <p>1、今年以来公司沙发家居品类体量及增速？与历史最好水平相比处于什么量级？</p> <p>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。</p> <p>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，与历史最好水平相比仍有一定差距，处于中位数的水平。</p> <p>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</p>

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，在今年及未来一段时期内，公司有信心对沙发家居品类的销售业务实现一定的增长。

2、耐克、阿迪合作具体进度？什么时候放量？

答：安利股份总部及控股子公司安利越南积极推进与耐克、阿迪达斯合作，基本符合计划预期。

耐克方面，有较多新项目、新产品在公司开发；安利越南积极推进耐克实验室认证，期望尽快通过认证，以获取耐克订单。阿迪达斯方面，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，合作机会加大，态势向好，空间广阔。

3、除阿迪、耐克外，安利越南还有其他客户订单吗？三季度能实现盈亏平衡吗？

答：安利越南立足于中高端市场，主要服务国际运动休闲、沙发家居等品牌客户，除积极争取阿迪、耐克和乐至宝等品牌客户订单外，主要是安利股份现有客户在越南的订单，以及越南本地中小客户订单。

按安利越南目前的规模，保本点产量约 35 万米/月，且同时需提高销售单价。公司期望安利越南 2024 年下半年减亏、止亏，并力争实现略有盈利。

4、公司的核心竞争力体现在哪些方面？

答：公司认为，企业的发展是长跑、不是短跑，企业的竞争优势是相对的和变化的。企业的竞争优势不只是来自于技术、产品、市场和客户的单一优势，而是技术开发、设备工艺、市场客户、人力资源、管理能力和企业文化等综合的、系统的优势，且这些要素的形成并不是一蹴而就的，需要长期的培养和积淀。

公司成立至今，始终聚焦主业，坚持“目标导向、品牌引领、创新驱动、智能制造、智慧管理、绿色生态”的发展路径，积极扩大与全球头部企业合作，寻求特色化、差异化经营，品

牌客户合作增多，产品技术含量和附加值提高。

公司在市场、客户、技术和管理等方面的长期积淀和积累，行业地位突出，发展要素整合良好，综合竞争优势显现，成长性良好，正从量变到质变，正占领全球行业市场高地和技术高地，构建了良好的核心竞争能力。

5、TPU 产品订单增速以及在主要品牌中的推广情况？

答：2023 年下半年，公司在国内体育运动品牌中积极推广 TPU 产品，初见成效，受到安踏、特步等品牌客户的肯定与认可，逐步增量，份额提升。

目前，公司正积极向耐克、彪马、迪卡侬、李宁、361 度、中乔、匹克，以及其他国内外体育运动品牌进行 TPU 产品的营销和推广，基本符合计划预期。2024 年一季度，公司 TPU 产品订单情况及增速良好，公司有信心全年实现较快增长。

6、电子产品品类增速情况及全年展望？

答：2024 年一季度，公司电子产品品类增速良好，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。

公司在该品类积累了一定的优势，正努力扩大销售，提升在现有客户中的内部份额。公司对电子产品品类销售预期良好，努力做大做强，实现更好的效益。

7、2024 年新增汽车定点项目情况？

答：2024 年一季度，比亚迪、江淮等客户有新增定点项目，主要用于中高端车型；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。

8、公司水性、无溶剂产品收入占比？

答：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。

	<p>当前公司水性、无溶剂产品收入占比约 20-25%左右，未来趋势向好，预计收入将有一定提升。</p> <p>9、公司四五月份经营情况及三四季度展望？</p> <p>答：2024 年以来，公司延续了 2023 年三四季度的良好态势，积极推进营销与开发工作，生产经营稳定向好。公司期望三四季度能延续良好的态势，同时，公司将以内部管理的确定性，努力应对外部环境的不确定性，干好每一月，干好每一天，不辜负社会投资者对公司的期望。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2024 年 5 月 28 日