

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：2021-028

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中信证券 唐莹、李有为、陈翥、王孟娟，国信证券 姜明、黄盈，安信证券 刘文文，恒越基金 葛翔，泉汐投资 于苏龙等。
时间	2021年9月24日 13:30-16:30
地点	安徽安利材料科技股份有限公司行政楼 904 会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：姚和平 董事会秘书兼副总经理：刘松霞 证券部副经理：陈丽婷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观公司展厅、研发楼</p> <p>二、简要介绍公司情况</p> <p>三、主要问题及回答</p> <p>1. 请问公司是否会受到所在区域的能耗“双控”和“限电限产”政策影响？</p> <p>公司能耗管控良好，单位产值能耗约为0.185吨标煤/万元，低于国家行业标准，在全国同行业处于领先水平，四次被安徽省政府等表彰为“安徽省节能先进企业”。目前公司所在地区错峰用电限制力度较小，对公司的生产影响不明显。公司积极配合政府能耗“双控”政策，主动错峰让电，有序用电，降低负荷，对公司整体生产经营及业绩影响较小。</p> <p>2. 请问公司采取哪些举措，化解原材料价格高企风险？</p> <p>公司是全球行业内的龙头企业，具有稳定良好的供应渠道</p>

和议价能力，在原材料价格上涨时，公司主要采取以下措施，化解经营风险，提升市场竞争能力。一是准确分析行情，提前实施策略性采购，合理储备原材料；二是整合优化供应链，稳定供应渠道，保障原材料供应；三是适时调动提高销售单价，使公司产品的售价基本与原材料价格的变动相适应，并快速传导给下游客户；四是积极开发个性化、差异化产品，提升产品含量与附加值。一般而言，国内中小客户传导期约1个月左右，国内外头部企业传导期约3个月左右；耐克、PUMA等部分国际品牌客户每半年洽谈一次价格。

企业经营从来不是一帆风顺、一马平川，总是会面临多种风险和挑战。当前越南、福建新冠肺炎疫情加剧，原材料价格高位盘整，运费上涨，出口货柜紧张，以及冬季天然气供应情况等系统性风险，都或多或少对公司生产经营情况造成一定影响。但是公司基本面良好，步入高速、高质量发展通道，公司有信心保持良好的发展态势。

3. 公司过去毛利率、净利率较低，2020年下半年以来呈现稳定提升的态势，与公司步入高速发展通道是匹配的，请问原因是什么？

公司经营情况取决于两方面内容，一是“他势”，这是外部的、不断变化的宏观环境，是我们改变不了的；二是“我势”，即企业自身的能力，包括创新力、产品力、营销力、组织力、管理力。在宏观环境不好的情况下，应提高自身能力与水平，不断地制造对我方有利的形势；在宏观环境好的情况下，更应取势、任势，把握机遇，乘势而上，不断扩大优势。

公司认为，平均单价、毛利率、净利率稳步提升的最主要原因是，安利是个有梦想、有追求的企业，十余年来始终坚持战略引领、目标导向，聚焦主业，坚持“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，而不是抓机会、炒短线、挣快钱。公司在市场、客户与技术上十年磨一剑的长期积淀和积累，已从量变到质变，不断占领全球行业市场高地和技术高地。公司平均单价的提升，带动了毛利率和销售利润

的提升，反映出公司构建了良好的核心竞争能力，后劲充足，空间广阔，发展可期。

在技术上，积极开发水性、无溶剂、TPU、再生纤维、生物基、可回收、可降解等新技术、新工艺。在客户上，积极扩大与全球头部企业合作，品牌客户合作增多，寻求特色化、差异化经营，构建了梯队式的客户群体和丰富的产品系列，产品技术含量和附加值不断提高。公司技术与客户上持续发力，将为公司获取更好的利润、持续健康发展赋能。

4. 近日公司发布了公告，成为比亚迪供应商，请问公司目前汽车内饰品牌客户合作进展如何？

汽车内饰市场是公司重点开拓的新兴市场领域之一，2021年，公司进入丰田、长城汽车、比亚迪供应商体系，但尚处在开发培育期，目前营收贡献较少，预计明后年会较快增长。当然，公司与汽车品牌及相关方的合作情况，取决于品牌方相关车型的市场需求情况、公司产品研发和生产情况、产品价格的波动、原材料供应、品牌方对供应商的选择、双方未来合作情况等多种因素，最终以双方日常业务往来的正式订单为准，不完全取决于我公司。

近年来，新能源汽车发展迅速，安徽省内覆盖新能源汽车绝大部分产业链，对公司来说，是“天时、地利、人和”。合肥聚焦“芯屏汽合、集终生智”，积极布局和发展壮大新能源汽车等战略性新兴产业，比亚迪、蔚来、大众等知名新能源汽车企业在合肥布局发展，为安利股份在新能源汽车领域加大、加快发展创造了有利条件。公司积极寻找与国内外汽车品牌合作机会，积极与新能源汽车生产商进行接洽，寻求合作机会，努力拓展业务，扩大市场份额。

5. 水性产品和油性产品的区别是什么？水性产品毛利率是否高于油性产品？

公司水性、无溶剂聚氨酯合成革生态环保，性能卓越，手感好、弹性佳、高性能、多功能，物理机械性能优良，化学性能优越，符合国际绿叶标志产品要求、国际 Oeko-Tex Standard

100 标准和欧盟 REACH、ROHS 等环保标准。

水性、无溶剂产品相比油性产品，其最大的特点是，生产过程中 DMF 含量低，VOC 排放总量低，不含铅、汞、钴、镉、砷、六价铬等及芳香胺偶氮、多氯联苯、邻苯二甲酸酯、富马酸二甲酯、有机锡化合物、PFCS 等有毒有害物质。相对于部分油性产品，水性、无溶剂部分产品在透气透湿性和压花定型效果方面欠佳，价格相对价高。

水性、无溶剂产品和油性产品毛利率不能一概而论，根据不同客户、不同产品有所区别，相对而言，水性、无溶剂产品毛利率相对较高，部分中高端客户油性产品的毛利率也较高，达 30%-50%左右。

6. 如果对公司生产成本进行拆分，料工费所占比重大概是多少？

公司属于“料重工轻”的产业，一般来说，化工原材料占全部成本比重约 60%左右，人工占比约 14%左右，能耗占比约 6%左右。

7. 请问公司是否有向 TPU 产业链前端延伸的计划？

公司从供应商处采购 TPU 膜，加工制成 TPU 聚氨酯合成革及复合材料。公司暂无向 TPU 产业链前端延伸的计划或规划。

8. 耐克是公司功能鞋材领域的重要客户之一，相比竞争对手来说，耐克更看中安利哪一方面的优势？未来公司将如何提升在耐克公司的内部份额？

耐克鞋用聚氨酯合成革材料供应商主要有台湾三芳、韩国伯产、韩国大宇、韩国大元和安利股份等企业。安利股份是耐克在中国大陆唯一一家中资鞋用聚氨酯合成革及复合材料合格供应商。过去由日本、韩国、台湾等竞争对手长期垄断耐克、阿迪达斯等高端运动休闲品牌市场。目前公司发展成为全球聚氨酯合成革及复合材料行业龙头，与越来越多的世界领导品牌深化合作，在功能鞋材领域，由跟跑者成为并跑者，成为日韩、台湾等竞争对手强有力的挑战者。

公司能够进入耐克供应商体系，并不是全球新冠肺炎疫情

的影响，也不是单一技术、单一产品的优势，而是公司技术开发、设备工艺、市场客户、人力资源、管理能力和企业文化等多要素构成的综合的、系统的优势。一是新工艺、新技术的开发与布局，尤其是水性、无溶剂、生物基、硅基、可回收、可降解等核心技术全面发力，走在全球同行业前列，通过产品创新和工艺技术转型升级，促进产品、技术迈向中高端。二是公司工艺设备先进，在全球同行业内具有领先水平，成为全球技术的领先者、产能规模的领先者、全球行业的领跑者。三是公司产品质量优异，能批量稳定供货，持续为客户提供优质的产品与服务，更可靠，更可信。四是公司诚信经营，规范运作，20多年来深耕主业，有着良好的积淀和积累，形成了竞争对手难以复制、模仿的核心竞争能力。

目前公司与耐克保持良好的业务关系，合作趋势向好、长期向好。虽然，耐克对公司2021年全年经营业绩贡献较小，但耐克将是安利未来增长的强劲动能，预计明年、后年会有较大、较快增长。当然，公司与耐克的合作及订单份额，受产品开发、品质、市场波动及行业竞争等多方面因素影响，并不完全取决于公司，具有不确定性。

9. 请问公司三季度经营情况如何？“十四五”期间毛利率和净利率期望达到什么水平？

当前公司生产经营总体保持基本稳定。8月初，公司召开了2021年上半年经营形势分析与下半年重点工作计划会议，根据营销部门通报的销售计划分析，未来两年，公司销售态势良好，“十四五”期间，公司将努力拼搏，奋力超越，总体销售计划期望保持较快速度增长，毛利率和净利率水平能稳步提升。

当然，这只是公司期望通过奋力拼搏实现的规划目标，不代表对社会投资者的承诺。公司规划目标的实现，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，不完全取决于公司。

总而言之，安利未来的发展道路宽广，良好态势不可阻挡。公司将坚定不移地向着胜利的方向前进，扬帆远航，努力创造

	更好的业绩，回报股东和投资者。
附件清单（如有）	无。
日期	2021 年 9 月 24 日