

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：2025-012

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	交银施罗德基金：杨金金、何雄
时间	2025年6月13日 14:45-15:45
地点	公司行政楼九楼会议室
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、主要问题及回答：</p> <p>1、美国关税调整对公司的影响？四五月份公司订单情况有没有受到影响？</p> <p>答：一是直接出口业务，该部分业务占比较小，采用 FOB 贸易模式，关税由客户承担；且该部分产品技术含量高、差异化强，因替代难度大，短期内美国客户难以在国际市场找到替代品，因此关税政策调整对该部分产品影响有限，风险可控。</p> <p>二是间接出口业务，即公司通过品牌客户在中国及其他国家加工后再出口至美国的业务，主要涉及沙发家居、体育运动、消费电子三大品类。</p> <p>沙发家居、体育运动等部分品牌客户销往美国的产品，主要在境外生产；消费电子品类（如苹果相关业务）销往美国的产品主要是在中国境内生产加工，但该部分销售额占公司营收比重较小，且美国对智能手机、部分电脑和笔记本等产品实施</p>

关税豁免，因此关税政策调整对该部分产品实际影响较小。

三是安利越南方面，主要承接耐克、阿迪达斯等品牌客户在东南亚的订单。根据越南与欧盟、美国的自贸协定，产品已享受关税优惠。此次关税调整后，其对美出口的成本优势进一步显现，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。

综上所述，美国关税调整是系统性风险、全球性风险。4月份以来，受美国“对等关税”政策影响，部分客户有观望情绪，公司订单有一定波动，但中美联合声明发布后，订单回稳，公司发展向好的态势、趋势不变。

2、阿迪达斯进展及全年预期？

答：阿迪达斯是全球第二大体育用品品牌。2024年，公司与阿迪达斯处于产品开发和验证阶段，基本没有销售。2025年3月下旬以来，阿迪达斯有部分订单量产，实现一定销售。公司努力在2025年对阿迪达斯实现较好的销售额，并继续蓄势积能，为未来实现高增长打好基础。

3、目前功能鞋材品类销售占比及客户拓展是否符合预期？

答：截至2025年4月，公司功能鞋材仍是营收占比最大的品类，且营收占比较2024年底有所提高，

作为公司最重要的增长动能之一，公司与耐克合作加深，态势向好，计划在2025年实现较快增长；阿迪达斯订单按计划稳步推进，彪马、亚瑟士等品牌合作规模稳中有升，同时切入美国NB（New Balance）供应链体系。

公司与安踏、李宁、特步等本土头部运动品牌的合作持续深化，订单量与占客户的内部采购份额提升。

上述进展反映出公司功能鞋材品类的市场拓展与预期高度契合，公司在国内外体育运动品牌中影响力提升，展现出良好的增长态势。

4、汽车内饰品类的新客户、新定点？

答：汽车内饰市场是公司重点开拓的新兴市场领域之一，公司产品在比亚迪、丰田、赛力斯、小鹏、长城、江淮、奇瑞

等品牌车型上实现应用，部分品牌定点车型增多，成效初显。公司看好汽车行业，是大空间、大市场、大机遇，积极推进扩大现有车企定点项目，积极联系接洽新的车企品牌，计划 2025 年实现较高速度增长。

5、近期多家主流车企宣布缩短账期对公司的影响？

答：作为车企品牌的 T2 供应商，公司主要与汽车座椅厂、饰件厂等 T1 供应商建立直接业务合作。主流车企缩短账期政策对公司形成实质性利好，将通过加速应收账款周转，改善现金流、降低财务风险。

在业务拓展策略上，公司坚持“攻防一体、攻守结合”的理念，一方面持续深化与车企品牌的合作广度与深度，另一方面通过精细化管理，构建资金风险防控体系。

6、电子产品品类的新项目进展？

答：电子产品是公司新兴品类之一，目前公司覆盖了国内外众多知名消费电子品牌客户部分终端产品及配件，具有良好的先发优势。

公司与美国苹果公司合作稳定、合作深化，三星、Beats 实现增长；公司产品应用场景拓展至折叠平板电脑等新兴领域，技术适配能力延伸至消费电子创新前沿。通过持续的新品开发与应用场景开拓，公司努力提升在消费电子材料领域的市场份额。

7、安利越南经营情况？相对于国内生产基地，成本优势体现在哪些方面？

答：2025 年以来，安利越南产销量有所提高，经营业绩有所改善，正积极拓展市场、多接订单，努力提高产销量、扩大收入。

相比国内生产基地，越南本地供应链配套率较低，高端原材料仍需从中国进口，导致物流成本增加；但在劳动力成本、税收优惠、关税等方面，安利越南仍具有一定优势。未来，随着产能利用率提升和供应链本地化推进，安利越南优势将进一步显现，是公司国际化布局的重要平台。

	<p>8、公司对未来费用率和毛利率水平的展望？</p> <p>答：2025年，公司围绕提质增效，持续加强内部管理，提质增效、降本减耗，预计费用率水平保持稳定。同时公司品牌大客户增多，水性、无溶剂、TPU、回收再生等高附加值、高技术含量产品占比提升，主营产品平均单价稳步提高，有利于促进公司整体毛利率水平的提升。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2025年6月13日