

证券代码：002254

证券简称：泰和新材

泰和新材集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-046-047

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	烟台信贞添盈 刘维方、李金洋
时间	2025年6月20日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书董旭海、董事会办公室人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者：简单说一下公司的变化？</p> <p>答：今年跟去年比，氨纶板块今年上半年的情况略有好转，但还是亏损。目前来看烟台这边基本不亏了，宁夏还需要个过程，因为那边没开满。我们在做的有几个方面，像稳定品质、做差异化，在此基础上售价合适的话提高一下负荷。芳纶方面几个产品的量都是增长的，间位芳纶目前价格基本稳定，同比来看收入、利润基本都是增长的，增幅不是特别大，因为品种结构上的变化也会有影响；对位芳纶卷的比较厉害，价格同比降幅比较大，这块业务同比来看利润有所下降；芳纶的其他产品像芳纶纸和芳纶深加工都还可以。</p> <p>投资者：氨纶宁夏为什么还是亏损？是折旧还是上游能源配套的原因？</p> <p>答：首先是因为没开满，没开满的折旧比较高。</p>

	<p>投资者：那边的开工率是多少？</p> <p>答：一直在动态调整，大概是百分之七八十。二是设计的时候的品种结构有点问题。</p> <p>投资者：为什么这么说？</p> <p>答：原来我们的强项是粗旦丝，但是粗旦丝的市场就那么小。</p> <p>投资者：粗旦丝主要用来做纸尿裤、织带？</p> <p>答：对，它优先开烟台的，所以宁夏那边就少。因为设计是做粗旦丝，变成做细旦丝需要改造。</p> <p>投资者：改做细旦丝投入大吗？</p> <p>答：相对比较大。三是跟同行比，我们纺丝头数量低，吨丝的投资密度要高。其他方面都还好，像之前所说的因为调试导致的品质不稳定，最近也比较稳定了。</p> <p>投资者：烟台的产能是一万五千吨没变？</p> <p>答：对。</p> <p>投资者：投资密度指的是？</p> <p>答：一万吨的投资金额。</p> <p>投资者：投资密度高，竞争力就弱？</p> <p>答：对，投资密度高一是折旧高，二是能耗高。</p> <p>投资者：宁夏产能成本端比行业平均要高？</p> <p>答：这个跟没开满也有关系，我们比不是跟行业比，因为行业是亏的。</p> <p>投资者：从财务上看，我们跟氨纶同行的毛利率有差距，是哪些原因导致的？</p> <p>答：主要的差距也是刚提到的那些，纺丝头数量低相当于效率低，这是主要原因；二是我们的品质问题，调试的周期太长，导致等级品数量偏多。</p> <p>投资者：为什么调试周期这么长？</p> <p>答：跟设计有关。历史上在烟台这边是做差别化为主，每个车间体量都不大，而在宁夏是做大批号，相当于不是自己原</p>
--	--

来擅长的方向。现在基本上调的差不多了。

投资者：大批号是指？

答：大批号是一个车间的产能是几万吨，像烟台这边一个车间是几千吨。

投资者：正常情况氨纶的毛利率？

答：现在这个价格估计不会太高，估计在十个点以内。

投资者：氨纶的周期？

答：现在的周期不是很准，因为以前是三年一个周期。上一波的周期就拉长了，大概是五六年，这一波估计比上一波要长。

投资者：行业中产能排第五？

答：对。

投资者：短期内不会再扩产了？

答：短期不会扩，因为我们现在产能没开满。去年是亏现金流，今年的目标是现金流转正。现在烟台基本扭亏，重点在宁夏。除了刚刚说的那些策略，差异化的比重也会适当提一下，现在差异化的品种虽然有一些，但是体量太小，后面会适当做一些。

投资者：工艺与设备上我们与同行的差异？

答：原来整个氨纶行业基本上都是没有自己的设计的，设备基本是设备厂给什么用什么，像芳纶是我们给设备厂图纸，他们做，氨纶现在还不是这样，从这点来看整个行业都是落后的。我们现在是把一些团队整合，把芳纶的能力往这方面嫁接，像工艺流程方面重新设计，目前来看成功的概率比较高，可能会导致流程变短、投资下降、控制难度降低、质量提升。

投资者：氨纶从行业看还是供大于求，原料端支撑也很弱？

答：对。

投资者：氨纶的价格在底部，短期有改善的迹象？

答：现在看不到。

投资者：宁夏如何扭亏？

答：一方面是产品品质提升上来。之前调试的时候品质不稳定，在市场上就卖不上价格，今年品质稳定之后，售价有一些提高。还有一方面是做一些我们有特色的、高附加值的产品，像色丝、抗菌除臭的纤维、防静电的纤维，这些单独看单个品内的价格还是挺高的，就是量相对少，如果积累多了对我们的均价也会有提升。

投资者：氨纶降本的策略？

答：原料的价格也比较低了，再就是效率的问题，工程技术迭代之后效率可能会提上来，但是可能影响不会特别大。

投资者：今年现金流转正比较难？

答：我们的目标是现金流转正。

投资者：氨纶这几年的供给一直在变差，需求还不错？

答：对。

投资者：对下游有预判？现在运动服装有增加？

答：现在有一个趋势是锦纶的用量在增加，锦纶跟氨纶搭配是最好的。

投资者：锦纶加氨纶是什么面料？

答：现在的服装大部分是用涤纶，用锦纶做衣服的话舒适性更好。

投资者：氨纶一直以来的销售模式是给代理还是终端厂商？

答：以前是直销和经销都有。直销是给下游纺纱、织布的，可以理解成直接到终端；还有一些是经销商，相当于代理，给一些小的工厂、散户。跟终端品牌绑定深的以前是莱卡，它以前每年在广告上投入都很高，它是这方面做得最好的。

投资者：我们有想找这种终端？

答：我们都在做，切入点肯定是要找有特色的产品，先用特色产品敲开门。这个也是一个趋势。

投资者：氨纶国际上有没有本地化的趋势？

答：这个比较难，中国的化纤基本上占全球的百分之七八十，因为产业链在国内，其他做纺织服装的像越南、孟加拉、印度、土耳其等，其实承载力不是那么强，下游做简单的加工，例如服装的缝制，是有可能的，我们这种过去没有太大的竞争力。我们判断下游的话，纺织服装本来前几年就在转移，后面的趋势转移的可能会更多，转口贸易也可能会更多。

投资者：小企业这两年会不会清一批？

答：氨纶小企业目前普遍开工率都不满，但他们对整个产业的影响不大。

投资者：国内氨纶一百多万吨的产能，出口比例多少？

答：直接出口比例不大，大部分还是在国内。氨纶出口比例应该不超过百分之十，下游面料的出口比例大。

投资者：目前看芳纶已经超过氨纶，氨纶可以说成为负资产，这块公司角度怎么看？

答：首先这部分资产要有竞争力，其他的可能性也不排除。

投资者：芳纶这两年突然竞争格局就恶化？

答：主要是对位芳纶。

投资者：对位预判未来毛利率还是会往下走？

答：也不见得。一方面我们本身这两年也上了很多产能，现在没开满，后面随着量的增长，负荷逐渐起来，盈利情况也会逐渐改观。另一方面，现在我们量基本上起来了，一些以前没开发的领域就逐渐开发了。三是以前的重点在国内，海外市场比中国大得多，这两年我们也在逐步加大海外的力度。

投资者：杜邦的制裁对国内有多大的影响？

答：对纤维的影响不大，也不是制裁，杜邦的反垄断调查没有芳纶，可能对客户心态的影响更大，对芳纶纸的影响可能更直接一些。

投资者：后续随着竞争对手的产能起来，这个市场会不会再走氨纶的老路？

答：可能也比较难。因为氨纶跟芳纶有差别，氨纶是有成套的装备和技术的，有钱就能买得到；芳纶没有成套的，要做好，还是要自己有研发能力，因为我们是从头一点点做起来的，大家对芳纶的理解是有差距的。芳纶我们的目标是做全球老大，这两年上的比较快也是超前布局，工程技术的迭代也一直没有停止，要保持技术先进、成本领先，销售到终端。

投资者：目标的市占率？

答：全球百分之三十到四十吧。

投资者：目前间位国内还是百分之六十到七十？对位百分之四十到五十？

答：对。

投资者：间位产业防护服能占百分之四十？

答：这个占比是在变化的。这两年防护的占比有点降，我们产能上来之后，在工业过滤跑了很多货，间位防护的占比大概是百分之三十到四十。

投资者：工业过滤占比？

答：百分之四十到五十吧。

投资者：剩下的就是芳纶纸？

答：对。

投资者：对位光缆现在的占比还是百分之四十到五十？

答：差不多，百分之四十是有。

投资者：汽车占百分之二十没啥变化？

答：对，还有一些其他工业领域。

投资者：芳纶技术上我们跟国际同行的高端品还是有差距？

答：对位是有的。

投资者：间位没有？

答：间位说不上谁的比较好，有的我的更好，有的他的更好。

	<p>投资者：对位能通过技术迭代赶上？</p> <p>答：我们也在改。</p> <p>投资者：对位的价格还是会继续往下走吗？</p> <p>答：到这个价格国内大家也卷不动了，前段时间我们也尝试提价了，目前来看再往下的难度也比较大。</p> <p>投资者：间位的价格稳住了？</p> <p>答：基本上稳住了。</p> <p>投资者：还会提价？</p> <p>答：我们工业过滤提过两次，但是最终体现的是均价。</p> <p>投资者：对位的毛利在往下走？</p> <p>答：去年开始在往下走。</p> <p>投资者：今年能稳住？</p> <p>答：应该能稳住。</p> <p>投资者：今年芳纶的产量销量还是两位数增长？</p> <p>答：对。</p> <p>投资者：业绩呢？</p> <p>答：间位是上升的，对位可能会下降，综合要到年底看。</p> <p>投资者：一季度同比是好一些？</p> <p>答：产销量是增长的。</p> <p>投资者：间位、对位国内需求量一万来吨，产能都是一万六，基本上能覆盖国内需求？</p> <p>答：肯定是要出口。</p> <p>投资者：出口的比例？</p> <p>答：间位百分之三十左右，对位要低，大概百分之十几。</p> <p>投资者：今年会扩大？</p> <p>答：肯定是要扩大，这两年我们海外也是在重点布局。</p> <p>投资者：间位出口更多是哪个领域？</p> <p>答：哪个领域都有。</p> <p>投资者：对位？</p>
--	---

答：工业和光缆。

投资者：对位扩大出口比例要比间位难度大一些？

答：对，品质上还是有些差距，特别是高端的，对位最赚钱的是防弹、橡胶领域，光缆是走量，防弹基本上都是本地化。

投资者：出口主要是南美、欧洲？

答：亚洲、欧洲。

投资者：亚洲最大？

答：欧洲比亚洲大。

投资者：出口有没有绿色降碳的标准？

答：要求肯定是有，大家更看重的还是价格。

投资者：需要购买碳的标准？

答：不涉及这方面。

投资者：橡胶主要是用在轮胎？

答：像轮胎、胶管、输送带（传送带）。

投资者：芳纶增强的是轮胎，传送带也可以增强？

答：对，纯橡胶一下就拉断了。

投资者：新业务方面呢？涂覆？

答：涂覆大线在调试、带料试车，提负荷会有个过程。

投资者：芳纶涂覆只能用在干法隔膜？

答：湿法也能用。

投资者：内部做过分析，芳纶涂覆市场一定能起来？

答：我们对这件事比较有信心，现在大家的核心是成本，量起来成本肯定能降下来，所以一开始的时候可能会比较难。

投资者：电新公告过要增资，未来电新的战略布局？

答：它主要是做芳纶涂覆。

投资者：它做研究，销售不是他做？

答：销售目前是跟星源有个合资公司。

投资者：涂覆什么时候起量？

答：肯定得大线起来，今年主要是看大线的交付能力，有没

有标志性客户。

投资者：今年会有业绩贡献？

答：利润贡献比较难，能盈亏平衡就很好。

投资者：绿色印染呢？

答：绿色印染原来是两种商业模式都在探讨，一个是染厂，一个是数码打印。目前更看好数码打印，设备升级，打印速度提高，墨水的价格额也在下降，这个方面我们会倾注更多资源。染厂目前来看跟传统染厂有差距，颠覆传统染厂还是有难度。

投资者：差异是在哪方面？

答：色牢度还是有差异。

投资者：数码打印是打到衣服上？

答：现在更多的是数码印花，我们的目标是以后可以打纯色的。

投资者：这个能提高色牢度？

答：有很多方法，比如加胶、助剂或者其他方式。

投资者：印染现在是在铺市场、找定位？

答：对。

投资者：有收入吗？

答：有一些，但是不大。

投资者：有大单子吗？

答：我们现在有个大单子在做。

投资者：智能纤维？

答：那个体量很小。它现在在做的一些东西，像发光鞋，还有一款海外品牌的缝纫线等。

投资者：未来公司还是围绕新材料？

答：安防与信息事业群有一些新的想法。我们核心是做芳纶，属于材料，从全球来看做的好的是 3M，最近有个趋势是他们在撤出中国市场，我们的想法是在这个领域往下走一步，

	<p>不是生产，是抓销售，可能跟别人合作搭个平台，把这个市场做大，相当于从原有的能力衍生出来的业务；二是针对大的企业，特别是央国企，做综合性服务，特别是劳保用品，包括输送带或者其他我们能覆盖的东西，人家有需求但是没有精力做的，这个方向也在探讨；再一个方向是安全屋，特别是高层，高层着火了大家逃生根本来不及，现在我们是在推安全屋，用上阻燃的材料，甚至逃生绳之类的救生用品，确保火灾后人员在其中生存至少三十分钟，方便救援。像最近发生的事故，一艘运送车的货船在海上着火了，就能用到汽车用的防护罩，这些都在想办法推。</p> <p>投资者：围绕阻燃和绝缘方面可以做的很多？</p> <p>答：对。飞机上本来就在用，主要是蜂窝，现在在低空飞行器上想推广芳纶的复合材料。</p> <p>投资者：手机那个散热膜现在的进展？</p> <p>答：现在在做中试线。</p> <p>投资者：它是用间位还是对位？</p> <p>答：它不是芳纶。</p> <p>投资者：疏水材料现在是什么阶段？</p> <p>答：还是在实验室阶段。</p>
附件清单	无
日期	2025年6月20日