

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：2025-056-058

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	中泰化工 徐思博、林欣 长城基金 陈子扬
时间	2025年9月17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：公司是两大产品？可以这么认为？</p> <p>答：从大的方面区分可以这么说，实际上的产品比较多，但是按现阶段收入、利润的构成，主要还是氨纶和芳纶。</p> <p>投资者：芳纶今年上半年的情况？</p> <p>答：同比销量是增长的，但是均价有一些下降，所以从收入端和利润端来看基本上没有增长，利润端可能稍微有点下降。</p> <p>投资者：产能是三万两千吨，上半年产销量？</p> <p>答：上半年的量大概是一万多。利润受到的影响，跟开工率也有关系。间位开工率比较高，对位低一些。</p> <p>投资者：这个差异主要是？</p> <p>答：要看原来的基数，间位芳纶原来的基数高，增量没有那么大，开工率高一些；对位芳纶基数低。但是看销量增幅，</p>

	<p>对位比间位要高。</p> <p>投资者：间位主要是个体？环保？</p> <p>答：个体防护方面主要是做阻燃，像阻燃防护服，也有工业过滤领域。</p> <p>投资者：对位？</p> <p>答：主要是光缆、防护，还有汽车上的一些应用。</p> <p>投资者：汽车主要是用在？</p> <p>答：像胶管、刹车片，还有像轮胎的帘子布等。</p> <p>投资者：光缆方面？</p> <p>答：光缆领域的主要作用是增强，因为里面的光纤是比较脆弱的，拉伸容易断，并且拉伸后信号衰减比较厉害，而芳纶强度、模量高，用来保护光纤。</p> <p>投资者：下游整体需求？</p> <p>答：有增长，但是增幅不是特别大。</p> <p>投资者：公司对位的量的增速高于行业？</p> <p>答：对。</p> <p>投资者：收入、利润没有增长，主要是因为价格？</p> <p>答：对，价格下降的比较大。</p> <p>投资者：是因为进入的玩家太多了？</p> <p>答：这是一方面。价格下降的原因：一是整体大环境不好，需求没有大家想得增长的那么快，这是主要原因；二是国外头部企业停产恢复之后采用了比较极端的价格手段；三是新的玩家在进入，刚开始做质量不太好，用价格手段来销售产品，对行业多多少少有点影响。</p> <p>投资者：上半年出口还是增长？</p> <p>答：对。</p> <p>投资者：未来怎么看芳纶板块？价格等。</p> <p>答：如果单纯从价格的角度来看，现在基本上是在比较低的位置。现在这个位置，间位芳纶我们的利润还可以，其他人</p>
--	--

不怎么赚钱；对位我们的利润不好，其他人肯定比我们更差。从这个角度来看，价格再往下走的空间不大。对我们来说，主要还是做好我们自己的产品，因为有一些事原来是做得不够好，比如对位，我们的产品品质跟全球最好的比还是有一些差距，跟国内同行比，比他好，但是差距不够大。现在竞争这么激烈，我们要把品质提上去，跟国外缩小差距，跟国内拉大差距，把产品卖出溢价。另外国内还有一些需求我们之前没做，比如轮胎，这方面我们以前下的功夫不够多，要对类似这种市场做一些开发。三是从国内外两个市场来看，国内我们的市场占有率比较高了，要对海外多做一些开发。

投资者：间位利润还行，跟同行比是成本上的优势？

答：成本我们肯定是全球最低的，品质基本上也是全球最好的之一。间位芳纶的销售我们是直接走到终端的，比如做防护服，我们的直接客户是纺纱厂，然后到织布厂，然后是成衣厂，最后使用是终端企业。这个产品我们是跟终端客户建立联系，并且这方面国家标准是我们做的，有一些终端大客户的企业标准也是我们做的，通过这些标准和服务做了一些绑定，这个领域竞争起来就不单是价格的竞争，还是综合的竞争。对位这方面就做的弱一些，但是我们在朝着这方面转。

投资者：从今年的情况来看，哪些下游可能需求有增长？或者说打开了哪些新领域的应用？

答：如果单纯看终端需求增长不明显，基本上是对国外的替代为主。

投资者：对我们来讲有没有新的领域？

答：比如刚刚说的橡胶领域，包括轮胎、胶管。轮胎领域我们之前没怎么做，现在逐步的在铺。

投资者：这个市场会很大？

答：全球大几千吨的市场。

投资者：在轮胎里的应用以前就是有的？

答：对。以前的轮胎是类似跑车那种豪华车在用，因为能减重，现在逻辑有一些变化，因为现在电车比较重，如果电池减不掉，从别的方面减，轮胎也是重要的一方面，并且芳纶轮胎的力学性能比其他的像钢丝的也要好。

投资者：劣势是成本？

答：它贵一些，再是用芳纶做和用钢丝做的工艺是不一样的，以前没用过芳纶，要用的话还需要摸索。这个最早是国外的大牌轮胎在用，中国的比较少，可能是有个过程。

投资者：预计这方面未来能做到多大的体量？

答：我们规划的比较大，最早我们的想法是单个产品做到三到四万吨，现在是两个芳纶合起来差不多。

投资者：我们现在三十多的毛利率？

答：间位三十左右。

投资者：芳纶要用在隔膜涂覆上，最近进展？

答：我们建了个产业化的生产线，今年年中开始带料试车。从客户的反馈来看，有些客户对这个事比较积极。站在我们的角度来看，我们刚开始干，不是那么熟练，交付能力还没达到客户的要求，还有一个磨合的过程。

投资者：我们做好涂覆再给客户？

答：对，我们自己涂。

投资者：客户为什么不做涂覆这个动作？

答：因为我们现在的客户是电池厂，电池厂的基膜本来也是采购的；有一些基膜厂自己也做涂覆，像做陶瓷涂覆的很多，芳纶涂覆也有在试的，但是隔膜工厂做涂覆一直没做起来，国外做起来了。后来我们调研市场发现，一是国外做的自己就是做芳纶的。为什么要做芳纶的才能做这件事，因为在涂的过程中，一是做芳纶的对这种材料更了解，更会用；二是因为是油涂，涂的过程中有溶剂，本身就是做芳纶的话溶剂就直接回收，不做芳纶的话，溶剂和芳纶一块买，溶剂还需

要单独处理，成本会很高。后来我们自己算了下，我们自己做的成本会比国外的售价低不少，所以我们自己来做。

投资者：之前下游电池厂对芳纶涂覆，觉得价格贵？

答：以前觉得贵。

投资者：现在价格有降下去？

答：我们卖的比国外肯定是便宜不少，但还没达到我们的预期，毕竟现在还不够熟练。

投资者：现在愿意采用这种涂覆的，是国内主流的电池厂？

答：都有一些，可能有一些有特殊要求的企业更快。比如说车厂，做半固态的会比较快；算力中心的备用电源，要求充放速度快；或者像充电宝，这种有特殊要求的企业更快。

投资者：核心还是安全？

答：对。

投资者：芳纶未来的方向是继续扩大产能？还是下游应用是更主要的方向？

答：以前大家都是站在生产方和供应方的角度来做这件事，做芳纶就是站在做纤维的角度，现在我们的思路是绕到客户的后面，直接找终端客户，跟我们做防护服的思路比较像。举个例子，像电车，现在电车起火的新闻比较多，解决方案有很多种，像芳纶隔膜，是从最小的电芯来解决；除了它，还有其他的解决方案，再有一个问题是现在存量的车怎么解决。之前有装载电车的轮船起火，导致船员弃船，为了解决这个问题，我们设计了一个类似罩子的产品，以后再着火也只烧这一辆。类似这种解决方案，来拉动我们的产品。

投资者：现在能看到比较明确的量？替代钢丝的轮胎或者涂覆等？

答：这些都是需要些过程，最快的就是对原有供应商的替代，因为凡是新的东西，都有个周期，像轮胎的验证周期至少是两到三年。

	<p>投资者：间位和对位的产能？</p> <p>答：现在是各一万六。</p> <p>投资者：氨纶怎么看？</p> <p>答：氨纶现在很卷。我们的价格今年没降，跟去年下半年略有上升，同行的价格还是在降。</p> <p>投资者：为什么？</p> <p>答：主要是我们去年新产线的等级品比较多，开的不稳，现在稳定了，价格高一点客户也能接受。</p> <p>投资者：价格是两万多？</p> <p>答：对，两万出头。</p> <p>投资者：上半年好像是略亏一些？</p> <p>答：亏，但是同比略有减亏。</p> <p>投资者：上半年销量三万吨左右？</p> <p>答：差不多。</p> <p>投资者：氨纶现在想做一体化，有什么成本优势？</p> <p>答：三五年来看没有什么明显优势，尤其是 BDO 产能严重过剩。</p> <p>投资者：现在在讲反内卷？</p> <p>答：估计会从大的东西开始，氨纶比较小。并且这个应该还是行业协会为主，主要还是靠自律。</p> <p>投资者：氨纶的价差来讲，可能还是看不到回升的希望？</p> <p>答：整个行业估计暂时看不到，因为现在整体从供求关系来看，供给比需求大三五十万吨，并且扩产还没完全结束。虽然需求总体来说还在增长，但是这个缺口靠自然增长，可能要几年才能持平。这是不利的方面，当然也有有利的因素，一直有产能在退出。</p> <p>投资者：我们今年的规划，氨纶？</p> <p>答：我们短期来看产能是够用的，我们现在要做几件事：一是把我们产品的品质提上来，提品质的同时价格稍微提一</p>
--	---

下，比同行稍微多一点溢价，因为以前我们的产品是有点溢价的，这两年是因为有点状况；二是品质、价格提了之后，提负荷，并且在这个过程中，多做一点差别化，我们现在做了一些，体量不大，后面渐渐把体量做起来。这是短期要做的，中长期来看，我们在对工程技术进行优化，比如间位我们做的好，氨纶做的不好，间位我们自主设计的东西更多，氨纶现在也在利用间位的经验，对流程进行梳理，不合理的地方进行改造，因为生产流程变短，效率会提高，假如后面再上工程，投资密度会下降，对提高品质也有一定的好处，所以这件事我们也在做。

投资者：预计氨纶下半年环比情况？

答：稍微有点改善，幅度不大。

投资者：除了这两大类，还有什么其他的规划？

答：我们现在是分四个事业部。先进纺织部，主要是氨纶、绿色印染、智能纤维。绿色印染以前是在烟台开了一个染色工厂，在佛山建了数码打印的工厂，用低污染、低能耗的技术来解决以前染厂的一些问题。目前感觉更有可能做成的是打印这种方式，打印现在推广的比较好的是数码印花，它的成本一直在降，并且在印花里的占有率一直在提升，但是还有更大的一个市场，是纯色的，印花在印染行业顶多 30% 的比例，剩下的是纯色的，打印纯色目前还没有解决方案，这方面我们在做一些技术储备。智能纤维，主要是发光纤维和纤维锂电池，发光纤维的终极想法是拿它织一件衣服当显示器，现阶段是在做一些其他的，像夜跑鞋、夜跑服，还有汽车内饰，像氛围灯、星空顶。纤维电池我们在开发跟智能穿戴有关的方向，比如 VR 眼镜，如何用纤维电池实现轻量化和空间的充分利用。这是我们现有的业务，另外我们还在做 T2T，纺织、服装原料的循环利用，这个今年会有一个中试线。回用的面料在欧洲比较认可，一件衣服要有 30% 的回用

比例，这个也是直接走到终端，跟品牌商合作。芳纶是在安防与信息事业部，这里还包括芳纶下游的业务，像浆粕、织布、捻线等，还有回收的芳纶。现在主要是这两块，未来主要是做一些解决方案，比如说钢铁厂，以前是通过服装厂卖防护服，后面就把相关的产品组合到一起，像我们有芳纶增强的输送带，对比以前钢增强的，钢增强的输送带除了重之外，还有个问题是很容易坏，停下来维修时间也比较长，我们也在推这些产品，可能还会涉及其他的。类似这些我们可能会做解决方案，另外还会有电子领域的应用，比如手机的散热膜也有中试线在做，这也都是这个事业部未来的方向。第三个事业部是新能源材料事业部，主要是芳纶纸、芳纶隔膜，未来可能还会做其他的東西，比如新能源车用的一些复合材料。还有化工事业部，是做原料的，目前是芳纶原料为主，后面可能也会做其他的。

投资者：手机散热膜是芳纶？

答：不是芳纶，也是一种有机材料。我们自己合成材料，下游有客户进行碳化，然后给手机厂，是相对性价比比较高的一种方案。

投资者：以前是散热膜？

答：比较多，有膜、液体、风扇、金属、石墨等。像石墨碳化之后是碳，我们的产品碳化之后也是碳，但最终导热效率有差异。

投资者：我们的散热效率高？

答：对，成本相对也不高，是性价比比较高的一种材料。

投资者：芳纶纸的下游？

答：目前主要是电气绝缘，像变压器、电机；二是蜂窝结构材料，用来做飞机、高铁的减重。

投资者：手机散热膜这个材料，现在是已经有客户？

答：对。

	<p>投资者：单机大概用多少？</p> <p>答：单机的占用量不大。</p> <p>投资者：这是新的材料？</p> <p>答：对。</p> <p>投资者：这个市场大吗？</p> <p>答：这个市场价值量估计也就几个亿。我只是举个例子，芳纶所在的这个事业部有两个大方向，安全和信息，信息里这个是最接近产业化的产品，后面还有其他的。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 17 日