

投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	国信证券、圆信永丰基金
会议时间	2024年7月23日 10:00-12:00
会议地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	黄兴良、苏敏、吴锡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1. 公司怎么面对目前的行业形势？ 答：行业竞争逐渐激烈，公司要尽最大的努力打造核心竞争力。一是做好产品，提升品质降成本；二是拓宽市场，抓住大客户，推广新产品；三是提高数字化水平，优化工艺。</p> <p>Q2. 公司目前对于多样化发展有没有什么思路？ 答：公司首先会聚焦主业，同时也会考虑在新材料相关的领域拓展新赛道。</p> <p>Q3. 公司怎么判断未来的竞争格局？ 答：一方面，同行业公司扩产的影响要以实际投产的情况来判断；另一方面，公司在技术工艺、市场布局、成本管控等方面有较强竞争优势，对未来的竞争格局比较有信心。</p> <p>Q4. 公司产品结构现在是什么样的？ 答：优和博以满足国内需求为主；北京以及山东的纤维以出口和自用为主。</p> <p>Q5. 复合材料外销情况怎么样？</p>

答：在相关政策明确以后，有好转的趋势。

Q6. 纤维价格现在怎么样？

答：目前超高分子量聚乙烯纤维价格趋于稳定，出口的价格因规格和性能的不同相对高一些。

Q7. 现在毛利怎么样？

答：目前公司主要原材料价格相对稳定，公司也会通过降单耗控制成本，成本有一定竞争优势，毛利较稳定。

Q8. 去年年报里，产能利用率 100%，自用部分怎么算的？库存为什么还增加了？

答：自用部分按照成本价计算。2023 年末存货增加主要系基建转固生产储备原辅半成品、规模扩大产品规格增加等综合所致。根据公司经营战略，公司规格品种较多，库存量相对合理。

Q9. 出口管制新规里，公司在管制范围里的出口订单占多少？

答：总的来看占比不高，对现有订单影响比较小。

Q10. 目前海外的订单情况怎么样？

答：虽然目前和需求最高点的时候还是有差距，但整体来看比较稳定。

Q11. 国内超高分子量聚乙烯纤维未来的增长点在哪？

答：公司正在积极开拓新应用市场，比如水泥增强、海洋牧场等，未来的利润贡献要看具体需求情况。

Q12. 公司目前有再融资的计划吗？

答：公司账面资金比较充足，暂时不需要融资，未来如果有再融资的需求会及时公告。

Q13. 原材料都是进口吗？

答：目前主要原材料进口和国内采购都有，目前正在逐步加大国产原料比重。

Q14. 新产能投完之后，价格会有大的变动吗？

答：公司的产能会逐步投产，不会对市场和价格带来较大的波动。

附件清单（如有）	无
日期	2024年7月23日

投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	海通证券、新华基金、诺安基金、汇丰晋信
会议时间	2024年7月23日 15:00-16:30
会议地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	黄兴良、苏敏、吴锡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1. 出口新规现在对公司有什么影响？ 答：出口政策主要是影响纤维和无纬布产品，随着相关政策明确，无纬布市场正在回升，未来在推广高端产品、开拓市场时可能会受一些影响。</p> <p>Q2. 开工率现在有多少？ 答：开工率跟品种有关，纤维的粗细、复材制品的规格等都会影响开工率，目前纤维开工率基本上是100%，复材制品开工率不足，但也在增加中。根据以往的经验，公司会保有一部分复材富裕产能，才能跟上订单的交付要求。</p> <p>Q3. 产品价格现在怎么样？下降的原因是什么？ 答：平均来看纤维和无纬布价格略有下降，价格下降既有需求端的原因也有供给端的原因。</p> <p>Q4. 5320吨的纤维里面有多少军用？ 答：5320吨的纤维里约有1000多吨的防弹用纤维。</p> <p>Q5. 目前同益中提升的点有哪些？ 答：同益中一是要降低成本，打造成本领先优势；二是提升工</p>

艺，推进技术迭代；三是拓展新应用；四是提升数智化水平。

Q6. 怎么消化这些产能？

答：优和博可以补足公司纤维民用市场的短板，山东租赁的 600 吨老产能已经在一季度淘汰掉了，现在的产能比较有竞争力。

目前来看，大国竞争的烈度不会缓和，并且防弹制品基本已经到了换装周期，叠加未来美元可能降息带来的影响，公司预计需求会有一些的修复。现在有一些新的应用领域，比如运动鞋、海洋牧场等，长期来看都是比较有前景的应用领域。

Q7. 同业公司是怎么进入产业链的？同业的产品能实现防弹的效果吗，竞争格局如何？

答：同业公司主要通过价格进入，公司的产品价格在国内相对较高。不同纤维制成的防弹制品的性能也不同，公司有超高分子量聚乙烯纤维全产业链布局，品质更有保障，也能够快速响应客户需求，在争取订单时有竞争优势，TYZ 品牌在防弹市场有一定知名度和信任度。

Q8. 是否可以理解为对公司的限制因素已经落地了？

答：2024 年一季度是业绩的低谷，随着各项因素逐渐落地，公司预计未来的需求会有一定修复。

Q9. 公司的护城河在什么地方？公司怎么看待新进入者的影响？

答：公司所处的行业已经进行了三次洗牌。新进入者也都是看好本行业的前景，加强竞争是好事，有利于行业进步，关键还是要加强同益中的竞争力。同益中有品牌优势、技术优势和成本优势，同时随着募投项目逐步投产，规模效益逐步显现，研发能力稳步提升，我们有信心在竞争中发展壮大。

Q10. 国资对公司都考核哪些方面？

答：考核的效益指标以利润为主，同时也会对公司的战略、产能等方面进行考核。

Q11. 公司有并购的想法吗？

	<p>答：公司会建立以“FIBER+复材”为核心的“3+X”未来纤维产业体系，在行业周期底部寻找合适标的。</p> <p>Q12. 价格方面往后看有没有回升的趋势？</p> <p>答：纤维价格在去年四季度下降较快，今年初到现在略有下降，幅度在正常范围。2024年一季度的价格虽然有下降，但是毛利率只比2023年一季度下降了2-3个点，成本的下降和结构的调整能够中和价格的下降。</p> <p>Q13. 国产原材料的比例会有提高吗？</p> <p>答：目前正在逐步提高国产原材料的使用比例。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年7月23日