

投资者关系活动记录表

编号：2025-015

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐电话会议 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	国信证券、前海开源基金、兴全基金、长城基金、汇丰晋信基金、华泰柏瑞基金
会议时间	2025 年 4 月 15 日 9:30-10:30
会议地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	黄兴良、潘超、吴锡
投资者关系活动主要内容介绍	Q1. 请简要介绍一下公司的目前超高分子量聚乙烯纤维业务。 答：公司超高分子量聚乙烯纤维现有产能 7960 吨，其中新泰基地以生产出口产品和防弹制品为主；子公司优和博以国内市场为主。无纬布产能分布在北京工厂和新泰基地，共 2175 吨/年。未来各生产基地会继续进行技术迭代，后续可以根据市场的需要继续投产。 Q2. 公司的无纬布和制品有没有扩产的计划？ 答：无纬布的产线也进行了技术迭代，产能有挖潜空间，扩产会根据市场需求情况。 Q3. 超美斯有哪些整合动作？ 答：公司收购超美斯后，从多方面进行整合，目前还在初步阶段。关于后续的计划，一是提升产品的性能；二是贯彻成本领先战略，利用同益中在超高分子量聚乙烯纤维方面的经验，在现有的基础上降低成本；三是拓展超美斯主营产品的应用市场。

	Q4. 公司超高分子量聚乙烯纤维业务的行业增速能不能拆分一下？ 答：公司超高分子量聚乙烯纤维业务的增速主要来源于几个宏观的方向。一是价格下降之后，应用领域有扩展，例如在水泥增强方面有所增长；二是其他的纤维的市场替代；三是供给端老的产能出清后，有了一定的市场空间。 Q5. 国内的厂家比较多，是不同的厂家针对不同的需求吗？ 答：同益中是全产业链企业，虽然有侧重点，但是能满足不同客户的差异化需求。同益中的研发能力相对较强，在新应用领域都有所布局。同业的企业根据自身的发展条件逐步在分化，有的在细分领域寻求竞争优势，也有一些新进入者，总的来看各有发展特点，同益中仍然保有一定的竞争优势。 Q6. 关于机器人灵巧手腕绳方面的进展怎么样？ 答：公司配合下游厂商做了一些测试，还有一些技术问题有待解决，总体在稳步推进中。 Q7. 公司超高分子量聚乙烯纤维的两块业务纤维和复合材料毛利率的情况？ 答：毛利率和产品结构相关，一般来说高端客户的要求都比较高，相对来说竞争不是很激烈，价格、毛利率、毛利额都会相对高一些。 Q8. 相较于国内外的竞争对手，公司的竞争优势在哪儿？ 答：相对竞争对手来说，同益中在成本、技术、资质等方面都有较强的优势。资质认证方面，在复合材料领域，国内的防弹制品投标需要相应的资质，国外防弹制品客户也需要提供相关的资质认证。知识产权方面，公司布局知识产权也比较早，在主要发达国家都有布局，形成了竞争优势。在产品方面，公司的产品品类齐全，如抗蠕变纤维、高强型纤维等。公司的产品通过不断的迭代，基本上能提供与国外主要竞争对手产品性能相对应的产品。市场方面，公司在市场方面也有深厚的积淀，有较高的品牌
--	--

	知名度。 Q9. 价格的走势怎么样？ 答：无纬布通过产品结构上的调整，价格基本保持稳定，防弹制品的价格也基本保持稳定。纤维方面，子公司优和博主要是定位于民用市场，价格有一定的下降，但毛利率相对稳定。公司原材料超高粉的价格也有一定的下降。 Q10. 公司无纬布的定价模式是什么？ 答：公司是根据自身情况和市场情况来定价，国外厂家的定价也都比较稳定。 Q11. 公司会推出新产品吗？ 答：新产品主要是性能提升后的高强高模、轻量化产品，轻量化是永恒的追求，轻、薄、软是产品迭代的主要目标。 Q12. 今年订单可见度怎么样？业绩情况展望怎么样？ 答：公司一季度情况较好，订单情况和四季度差不多。后续国际形势仍然比较复杂，未来会有挑战，审慎判断经营会基本正常。 Q13. 公司对于欧洲国家防务支出增加的信息怎么看？ 答：各个主要国家的国防经费都在增加，目前接到了一些询盘，但短期来看还需要努力落实到订单上。 Q14. 2024 年收入回暖和出口政策落地有关吗？出口内销的比例是多少？出口的主要地区是哪些？ 答：出口政策落地是收入回暖的因素之一，出口内销的比例都在 50%左右。出口地区主要是欧洲和亚洲。 Q15. 公司均价有什么变化吗？ 答：个别品种有波动，总体来看变化不大。 Q16. 防弹制品的使用周期是多久？ 答：一般是 5-8 年。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 15 日

投资者关系活动记录表

编号：2025-016

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 电话会议 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	中金公司、长城财富
会议时间	2025 年 4 月 15 日 14:00-15:00
会议地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	潘超、吴锡
投资者关系活动主要内容介绍	Q1. 现在防弹制品业务有没有大的变化？ 答：目前市场没有大的变化。 Q2. 公司预计机器人腱绳什么时候能量产？ 答：目前还没有到量产阶段。 Q3. 收购超美斯能贡献多少利润？ 答：公司看好超美斯长期的发展潜力，短期内主要还是做好整合赋能提升工作。 Q4. 公司收购超美斯后怎么进行技术协同赋能？ 答：公司在纺丝、染色等方面有成熟的工艺技术可以为超美斯提供经验，同时在降本增效方面可以进一步赋能。 Q5. 公司是怎么提高生产效率的？ 答：公司的设备改造和工艺改进通过不断的技术迭代，单线产能会提升，成本也会下降。 Q6. 芳纶行业境外企业被反垄断调查对超美斯有什么影响？ 答：对超美斯在内的国内芳纶企业是一个利好消息，但后续还要看实际情况。

	Q7. 公司有其他的并购计划吗？ 答：公司会围绕“3+X”战略寻找优质标的，如有相关事项会依规披露。 Q8. 一季度的业绩走向有延续性吗？ 答：目前经营情况比较正常，公司肯定会努力把经营业绩做好。 Q9. 公司未来有扩产计划吗？ 答：公司新泰基地和子公司优和博都具备扩产的条件，主要还是看市场需求，有应披露事项会及时披露。 Q10. 公司有专门团队对接机器人腱绳项目吗？ 答：公司组织了专业团队对接。 Q11. 公司价格平稳吗？ 答：价格总体平稳。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 15 日

投资者关系活动记录表

编号：2025-017

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐电话会议 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	国信证券、华安基金、海富通基金、大成基金、富国基金、鹏华基金、华商基金
会议时间	2025 年 4 月 15 日 16:00-17:00
会议地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	黄兴良、潘超、吴锡
投资者关系活动主要内容介绍	Q1. 公司在收购优和博和募投项目投产后，虽然价格有一定的下降，但是成本也有下降，成本端有哪些管控的方式？未来还有哪些降本的空间？ 答：公司主要依靠技术更新迭代和规模效益降低成本。一是提高生产效率，单线产量有提升；二是通过优化工艺，能耗有所下降；三是扩产后规模扩大，管理成本下降，规模效益显现。未来还会继续做技术迭代，提升产品性能，降低成本。 Q2. 公司国内的原料能不能满足高性能产品的使用需求？ 答：国内市场如优和博主要使用国产原材料，北京工厂会使用一些进口原材料，未来会逐步提高国产化原料占比。 Q3. 公司和优和博的净利率、毛利率水平相较于其他做工业品的同业企业来说还是比较高的，除了成本之外还有没有其他的原因？ 答：同益中对优和博有技术赋能，优和博 3000 吨的产能也有一定的规模效益，利润水平比较稳定。此外毛利率与产品结构也

	有关系，公司出口市场比较稳定，高质量客户群体较多，整体毛利率维持的比较好。 Q4. 千禧龙纤的主要客户中有优和博的原因是什么？ 答：公司认为是优和博产品性价比优势。 Q5. 公司怎么判断行业的价格走势？ 答：未来的价格走势取决于供给端扩产的进度。 Q6. 机器人腱绳方面，下游客户的反馈有进展吗？ 答：目前还是处于试样的过程中，要看下游客户的反馈。 Q7. 公司新建产能的节奏比较谨慎是出于什么原因？ 答：公司既考虑为股东创造价值，也重视控制经营风险。行业内的技术是在不断迭代的，公司多年来保持竞争优势的原因在于扩产时同步进行技术改造迭代，保证技术储备、市场需求和扩产进度基本匹配。 Q8. 公司出口的情况怎么样？ 答：出口业务的量变化不大。 Q9. 超美斯今年有具体的目标吗？ 答：超美斯今年的主要目标是打好基础，为后续提升产品性能、降低成本做准备，先做强再做大。 Q10. 公司对于芳纶纸价格和市场占有率有什么预期？ 答：在关税政策的背景下，预计境内芳纶纸生产企业的竞争力会有提高，同时公司也希望抓住机遇提升市场占有率，提升产品质量是推进国产化替代的关键，这也是目前超美斯发展的重点。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 15 日

投资者关系活动记录表

编号：2025-018

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐电话会议 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	国信证券、汇添富基金
会议时间	2025 年 4 月 22 日 10:00-10:50
会议地点	公司会议室、线上会议
上市公司接待人员姓名	苏敏、潘超、吴锡
投资者关系活动主要内容介绍	Q1. 无纬布的下游应用领域里防弹产品占比多少？防弹衣占比多少？ 答：无纬布下游以防弹产品为主。外售的防弹制品中防弹衣大类包括成品防弹衣、防弹插板、防弹插片等，占比相对较高。 Q2. 出口的占比有多少？ 答：基本都在 50%左右。 Q3. 出口的地区主要是哪些？ 答：出口主要是欧洲和亚洲。 Q4. 防弹衣的使用寿命多长？ 答：一般是 5-8 年。 Q5. 海外和国内的毛利率相差大吗？ 答：海外一般比国内毛利率高一些。 Q6. 未来公司对于下游应用领域的增速预期怎么看？ 答：从历史数据和各类研究数据看，整个行业的规模都在增加，供给端和需求端都在扩张。从同益中自身的产销情况来看，在产能逐步增加的情况下，销量稳定增加，未来国际形势仍然比

	较复杂，成本逐步下降有利于拓展更多的应用领域。 Q7. 公司复合材料的竞争优势在哪？ 答：公司是全产业链企业，在纤维和复合材料方面都布局了较大规模的产能，成本优势明显；性能方面，公司的产品具有核心竞争力。 Q8. 机器人手部腱绳方面有没有新的进展？ 答：目前还在送样阶段，还有一些技术问题需要和下游客户一起解决。 Q9. 并购超美斯是出于什么考虑？ 答：在同益中“3+X”的战略定位下，间位芳纶和超高分子量聚乙烯纤维在市场和技術方面都有相通之处，可以发挥协同效应，互相赋能、互相借鉴、融合创新。 Q10. 公司的毛利率未来能够维持吗？ 答：目前来看纤维和无纬布的毛利率波动不会太大，产品结构会影响毛利率。 Q11. 无纬布毛利率有提升，定价模式是什么？ 答：公司年度报告中披露的是复合材料情况，无纬布产品牌号很多，成本和价格都比较稳定，综合来看是新产品销量增加，产品结构优化导致的复合材料毛利率提升。 Q12. 公司成本下降的原因能拆分一下吗？ 答：原材料成本下降对成本的影响较小，成本下降的原因主要是工艺改进和设备迭代带来的能耗下降、生产效率提升及单位人工成本下降。 Q13. 关税政策对公司的影响大吗？ 答：目前直接影响较小。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 22 日