

证券代码：605166

证券简称：聚合顺

编号：2025-003

聚合顺新材料股份有限公司
投资者关系活动记录表

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 _____
活动主题	聚合顺 2025 年半年报业绩解读
时间	2025 年 08 月 27 日-2025 年 8 月 28 日
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书陈晓雯女士 证券事务代表李鑫女士
参与方名称	申万宏源 中融信托 上海光大证券资产管理有限公司 上海益和源资产管理有限公司 浙江宝基股权投资 东海基金管理有限责任公司 浙商证券股份有限公司（自营） 浙江银万私募基金管理有限公司 南方基金股份有限公司投研团队 长江证券股份有限公司 中金公司（资管） 上海大威德投资 上海度势投资有限公司 英大证券有限责任公司（自营） 博时基金（深圳）管理有限公司 嘉实基金管理有限公司 深圳市中兴威投资管理有限公司 东方证券股份有限公司 上海原泽私募基金管理有限公司 浙江新干线传媒投资有限公司 银万资本 中信建投证券 长江石化 平安养老 进门财经 长江证券 北京东方引擎投资管理有限公司 招商信诺资产管理有限公司 敦和资产管理有限公司 宁波银行股份有限公司 中银国际证券股份有限公司
投资者关系活动 主要内容介绍	会议开始，公司董事会秘书陈晓雯女士对公司 2025 年上半年经营业绩做简短汇报和介绍，随后进入交流互动环节，公司参与人员就投资者关心的问题进行了答复，主要内容如下： 一、2025 年二季度业绩承压核心原因梳理？

2025 年二季度是公司自成立及上市以来较为罕见的“顶压前行”的经营态势，核心原因是因贸易壁垒冲击下游行业需求，导致下游需求呈现观望、谨慎心态并逐步向上游传导，同时尼龙切片行业的上游原材料己内酰胺行业产能释放较为充分。

1、“上层挤压”：上游己内酰胺价格下行，冲击利润

作为生产 PA6 切片的核心原料，2025 年二季度公司采购己内酰胺均价同比降 30%、环比降 13%，且价格从 2024 年四季度起持续走低。公司采购己内酰胺后会加工为切片，但 25 年 Q1 末到 Q2 下游需求疲软，导致切片出货变慢（目前有所恢复），以上情形构成了上半年尤其是二季度公司利润承压的重要因素。

2、“下层挤压”：贸易壁垒直接冲击下游行业，致库存压力向上传导

（1）贸易壁垒对下游的直接冲击：2025 年 4 月起，贸易壁垒直接作用于下游纺丝环节——纺丝企业作为尼龙 6 切片的直接客户，受贸易政策影响面临订单缩减、出口受阻等问题，自身库存消化周期大幅延长，采购意愿骤降，优先选择低价现货以控制其采购成本。

（2）压力向上传导至尼龙 6 行业：下游纺丝环节的库存压力与采购收缩，沿着“纺丝→染整→布匹→成衣”的长链路反向传导，且各环节存在累库、销库周期，最终聚焦到中游尼龙 6 切片环节。公司面临的直接影响是：下游消费观望情绪重，采购意愿低迷，切片动销速率显著放缓。

3、“中间夹心”：产能扩张加剧竞争，加工费与产能利用率双重承压

（1）行业竞争激烈挤压盈利空间：2025 年尼龙切片行业新增产能逐步落地，行业群雄逐鹿，市场报价竞争性加大，导致行业整体盈利空间被明显压缩。公司民用纤维切片、工程塑料类产品单吨加工费同比、环比均不同程度下滑。

（2）自身产能利用率波动：为应对下游需求不充分的实际情况，各生产基地适当调整生产负荷；滕州基地新增产能部分投产，尚未完全释放叠加季度性销量波动（5月短期提振后又回落，4-5月整体疲软），进一步侵蚀公司利润。

综上，上游原料价格下行的“利空”、下游需求疲软的“堵塞”（订单难消化），再加上行业产能竞争的“内卷”，让我们在产业链中游承受着“三明治”式的双向挤压，这是当前业绩承压的核心原因。目前已内酰胺价格波动收窄，贸易壁垒逐步缓和，下游观望情绪有望修复；叠加“金九银十”传统旺季临近，国内消费刺激政策或带动需求回暖，二级市场预期改善也可能提振消费意愿。公司也在持续优化库存与产能策略积极响应市场变化。

二、四大生产基地运营与产能规划？

国内尼龙切片产能约 770 万吨，全球约 1100 万吨；2025 年下半年己内酰胺预计仍会有部分产能新增。公司整体产能负荷因市场极端情况已做过调整，目前已接近 90%，与行业整体恢复节奏基本匹配。（本数据参考华瑞信息网）

综合来看，公司四大生产基地围绕“高端化、差异化”战略，结合行业恢复节奏动态调整运营与产能布局，具体总结如下：

（1）杭州基地：作为高端产品核心阵地，26 万吨产能聚焦全消光切片，当前负荷有所回升；通过募投项目调整（5.08 万吨尼龙新材料项目）计划落地，单吨利润较传统尼龙 6 有所提升，下游应用场景延展至机器人业态的轻量化、新能源汽车等领域，构建高端产品矩阵。

（2）滕州基地：一期 18 万吨产能及二期 18 万吨在建产能中的部分已投产产能使当前生产负荷率有所回升，与己内酰胺供应商联动紧密，剩余 4 万吨产能也会考虑尽快投放市场。

（3）常德基地：17 万吨产能贴合下游纺丝、染整等刚需场景，产能负荷率基本接近公司整体产能负荷水平产能逐步释放，为公司稳

定贡献基础销量，保障整体经营韧性。

（4）淄博基地：聚焦双 6（PA66）项目，为公司重点布局的高端尼龙品类项目。公司与中国化学孙公司天辰齐翔（己二腈核心供应商）拟合资建设淄博基地，股权占比分别为 65%和 35%(本事项尚需经股东大会审批)。天辰齐翔规划 20 万吨己二腈产能，上游原料供应充足。

当前公司整体负荷与行业同步恢复至正常水平，未来公司将继续以“高端化、差异化”为核心，通过杭州基地募投升级与新品落地、滕州剩余产能释放、淄博双 6 项目推进、常德基地刚需产品稳定输出，优化产品结构；依托各基地原料端优势（杭州依托成熟高端供应链适配新品生产、滕州近己内酰胺、淄博联己二腈、常德适配区域供应链），降低成本波动影响，提升盈利空间。

三、公司账面资金较为充裕，请问过去两次可转债融资的主要考虑因素是什么？是否有上下游扩张的相关考虑和计划？

1、两次可转债融资的核心定位与投向：

第一期（聚合转债，转债代码：111003）：专项用于山东滕州基地产能建设，该基地上游对接己内酰胺核心供应商兖矿鲁南，同处山东省域内，可显著降低物流成本、强化上下游协同，对公司长期发展具备战略价值。目前滕州基地 40 万吨产能规划已基本完工，剩余 4 万吨产能设备处于建设阶段。

第二期（合顺转债，转债代码：111002）：专项用于山东淄博双 6（PA66）项目，上游对接中国化学孙公司天辰齐翔（己二腈等原材料供应商）。卡位 PA66 赛道。己二腈仍然是制约 PA66 国产化放量的关键，当前国产己二腈虽有突破但进展较缓，天辰齐翔有望率先落地。公司拟建设淄博基地一期 8 万吨 PA66 项目，远期规划 50 万吨，同时公司和天辰齐翔拟对山东聚合顺增资共同建设淄博基地，增资完成后公司和天辰齐翔分别持有其 65%和 35%股份(本事项尚需经股东大会审批)，通过股权合作形式公司实现与中国天辰利益共享卡位 PA66

	赛道，远期成长可期。 2、资金使用与上下游扩张规划： 募集资金聚焦主业：两次可转债融资均专项投入主营业务，核心目标为夯实尼龙产业链产能基础、优化产品结构，无额外非主营业务投向。 产能投放动态调整：将根据市场景气度变化，灵活调整滕州、淄博基地的产能释放节奏，同时深化与上游核心供应商的战略合作。 账面资金与未来布局：日常货币资金优先保障主营业务生产经营，作为经营“安全垫”；同时，将储备资金用于行业产能调整期的长期布局，不排除在合适时机通过外延式拓展进一步优化产业链布局。 四、下游 66 纺丝当前市场状态、行业需求如何？公司产品界面做出来后销路能否保障？ 1、公司 PA66 分基地布局 杭州基地的双六纺丝以民用端为主，山东淄博基地的双六切片以工程塑料类为主。杭州基地预计年内具备推进的可能性，淄博基地基础建设预计年底完成，后续将根据市场环境调整。 2、下游 66 纺丝行业需求 （1）产品性能优势：66 纺丝级切片终端产品性能优于单 6，在户外运动服、防风衣等产品上，手感柔软度、吸湿性、耐磨性、韧性等差异化细节更突出，终端成衣加价倍数高于传统产品。 （2）市场需求：差异化细分领域需求明确存在。 3、公司产品利润空间 公司具备产品质量与技术优势，市场放量时能快速顺应需求调整。 （1）杭州基地年产 5.08 万吨尼龙新材料项目 公司以“结构化分拆、聚焦差异化”为核心。2022 年规划 12.4 万
--	--

	吨尼龙 6（存量产品）募投项目，2022-2025 年行业变化大，公司在尼龙 6 细分领域优势明显、市占率有优势，为实现战略调整变更项目。从“12.4 万吨单一尼龙 6”调整为“5.08 万吨多品类尼龙新材料”，侧重差异化与市场响应灵活性，适配下游应用场景。此次变更一是体现公司未来做差异化产品的战略；二是顺应市场环境，布局高竞争力产品；三是提升对市场的响应灵活性，可围绕下游应用场景快速调整。 （2）淄博 66 项目及其他相关项目所需己二腈的供应考虑 淄博项目主要依托中国化学孙公司天辰齐翔；淄博本地中国化学天辰旗下规划 20 万吨己二腈产能，此外市场也还有其他供应商，原料供应无担忧。 五、公司上半年海外销售收入增速超过 60%，请问增长较快的原因是什么？此外，海外出口中纺丝类与工程塑料类产品的结构占比大概是怎样的？ 1、2025 年上半年海外业务核心数据 （1）收入占比突破：2025 年上半年公司海外收入占比同比、环比均实现了显著增长；尤其以印度、韩国、墨西哥为核心国家及区域。 （2）对美出口现状：尼龙在美豁免清单里，聚合顺本身没有对美有切片销售。 2、下半年业务重点 （1）巩固核心市场与存量订单：重点维护现有印度、巴西、韩国等核心海外市场，通过深化与现有老客户的合作，保障当前订单稳定交付，避免因市场波动导致的订单流失，夯实海外业务基本盘。 （2）推动高端新品落地：主动对接海外工业领域客户，重点切入核心应用场景，通过高端产品输出提升海外业务利润空间，优化海外收入结构。
--	---