

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：2023-556-560

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 ☐ 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	方正化工 韩广智 博时基金 陈柯夫 国泰基金 张小皮 德邦控投 虞小波 华鑫电车 潘子扬
时间	2023 年 12 月 26 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	投资者：最近芳纶的大致情况？ 答：上半年工业过滤的价格有所调整。一是因为以前工业过滤附加值相对较低，并且我们产能也不够，所以没有做。今年产能比较充裕，防护领域的增量也不是那么快，价格就稍微进行了一下调整，在工业过滤领域放了一些量。二是考虑到最近几年芳纶相对比较好，也是为了提高入门的门槛。 投资者：新的两万吨间位芳纶，是新的，还是复制？ 答：新的。现在的芳纶是两个车间 1.6 万吨，后面一个车间 2 万吨，相当于效率翻倍。 投资者：如何实现翻倍？ 答：通过设计和设备，并且占地小了之后，投资密度相对也

	会减少。 投资者：成本上会有比较明显的下降？ 答：会有下降，但是目前没法确定会降多少。 投资者：下降主要是因为？ 答：效率上升之后，吨丝折旧会下降，能耗、人工也会有所下降。 投资者：芳纶单体会在蓬莱？ 答：宁夏会上，烟台还在考虑。 投资者：宁夏是有什么优势？ 答：我们测了一下，虽然运过来有运费，但是能源便宜，算总账还是在那边好一点。 投资者：裕祥现在是不再产了，都是外购？ 答：是的。 投资者：年底宁夏的对位是不是要投产？ 答：会逐步投。我们也在看，因为我们在上的产能比较多，现在市场不大好，并且烟台这边也有新产能，明年可能会优先开烟台的。 投资者：现在大概的产能？ 答：烟台现在开着的大概五六千吨。 投资者：宁夏那边？ 答：宁夏四五千吨，在建的是六千吨。 投资者：六千吨不着急投？ 答：我们装备可能会先调试好，后续会根据市场情况来定。 投资者：今年间位的增速比去年少一些，是什么原因？ 答：一是今年整个的大形势不好。二是去年的增速，主要体现在产业防护服上，主要是三桶油。今年因为去年做过了，三桶油就没有形成新的增量。之前我们今年新增量的目标主要是在化工园，但是化工园和三桶油不一样，比较散，所以比较慢，这块比预期要差一些。
--	--

	投资者：现在给三桶油的主要是开采的工人用？ 答：应该是都有，炼油肯定是要用的，采油的应该也有。 投资者：防护服有没有国产替代？ 答：基本没有，国内之前用的很少。以前是消防服，消防服是一直在用的，产业工装基本是空白。 投资者：产业是指？ 答：类似于石油、化工、天然气方面，产业工人。 投资者：像防爆方面有在推吗？ 答：现在主要是石油、化工、天然气、冶金、有色，陆陆续续出了一些标准，并且都是强制标准。现在的情况是法规制定好了，下一步是看怎么推。 投资者：有其他企业做服装？ 答：我们是做纤维，下游来做防护服装。 投资者：出货是给经销商，还是直销？ 答：都是直接的，出货给纱线厂。 投资者：后面会做纱线？ 答：目前没有想法。 投资者：氨纶这方面，有没有做上游的计划？ 答：原料方面目前来看，主要的氨纶厂，都是在往上走，或者基本都有这种想法，因为这个行业比较卷。这个会研究，目前氨纶也不是我们的重点。 投资者：现在氨纶技术上有没有太大差距？ 答：对。 投资者：搬到宁东之后，成本上的差距会缩小？ 答：因为我们今年刚投产，最开始的设备调试会导致一些问题，开起来之后会好一些。氨纶方面的想法，一是原先有些短板，比如有些大品类的产品没怎么做，有优势的品种体量不够大，包括管理方面的一些问题，我们会先理一理，补一补，缩小这方面的差距。二是绿色印染是低能耗、低污染的
--	---

	技术，现在整个纺织服装行业最大的污染源就在这里，如果我们把这方面做大做强，就会成为面料采购商，相当于绕到客户的后面去，这也是一个思路，会对氨纶有一定的带动作用。 投资者：绿色印染以后是卖染料，还是自己下场去做印染？ 答：现在我们是分两部分，一个是染厂，另一个是数码打印。现阶段是两种都有，染厂我们会参与到里面，将来自建或者跟原有的染厂合作；数码打印方面，一个是可能会先建示范工厂，因为现在市面上也有数码打印，但是跟我们的工艺路线不一样，我们的打印就行。我们这个方案被客户接受之后，就可以提供布、墨水、打印机等，就是我们提供耗材。 投资者：绿色印染算是偏高端的消费升级，还是就是替代？ 答：可以理解成替代。 投资者：欧美是有比较成熟的应用？ 答：欧美对这个很感兴趣，以前有过类似的技术，但是那个技术有几个问题，一是成本很高，二是做完了有味道，所以没推广开，而这两个方面我们都没问题。 投资者：芳纶涂覆明年的展望？ 答：我们现在是三千万平的中试线，产业化现在手续还没跑完。产业化明年可能会贡献一点量，但是不会太多，如果明年出货的话，还是以中试线为主。验证方面，目前客户比较多，有几十家，国内外都有。验证跑的比较快的基本都是从从小订单开始，大订单要逐步放，并且因为后期的领域不一样，有些会展开大订单，有些会以小订单为主。 投资者：下游客户对芳纶涂覆是什么定位？ 答：不同厂家的定位不一样，刚开始起步大部分是想用它做出有附加值的東西，能卖出溢价或者能打出自己的特色。 投资者：大圆柱更多的会用芳纶？ 答：理论上是圆柱更适合，实际上谁更快不一定。
--	---

	投资者：实际上还是取决于下游的应用？ 答：对。 投资者：会考虑跟隔膜厂合作？ 答：会合作，会找他们买基膜。 投资者：芳纶隔膜会替代哪些？ 答：我们主要是替代的陶瓷加 PVDF 的解决方案，会根据客户的需要，可以是涂纯芳纶，也可以是芳纶加陶瓷。 投资者：对芳纶涂覆的前景怎么看？ 答：主要还是看发展方向，比如说像电动车，一开始渗透率不高的时候，买家的心态跟渗透率逐步起来后的买家是不一样的，一开始可能是新奇，有点缺陷是可以容忍的，越到后面，大家可能就会越挑剔，比如有着火的风险，哪怕有十万分之一的概率，大家可能就会有顾忌。 投资者：优势只是安全方面？ 答：还有像循环寿命长、高低温效率高，包括电池的制备效率高。 投资者：循环寿命的原理是？ 答：循环寿命最终还是取决于吸液率高、保液率好。 投资者：目前的行业渗透率不高？ 答：对，现在不高，大部分都在做验证。 投资者：我们的设备是国产？ 答：对。 投资者：其他厂家芳纶涂覆成本高，是因为芳纶？ 答：这是一方面，最核心的还是对芳纶的理解是有差异的。 投资者：现在芳纶的出货价？ 答：不同领域的价格差别很大。 投资者：我们在国内外的份额？ 答：间位国内可能 70%左右，全球可能也就 20%左右。 投资者：对位方面？
--	--

	答：对位国内大约在 40%-50%，全球应该不到 10%。 投资者：对位跟国际上比，技术上的差距，会不会少一些？ 答：对位跟间位比的话，差距可能会大一些。间位我们基本上没啥差距，各有特点；对位国外同行能用的领域我们都可以用，可能指标的稳定性略差一些。 投资者：防弹是对位做？ 答：对。 投资者：超高分子量聚乙烯的替代，有多大程度？ 答：芳纶跟超高分子量聚乙烯是有一定共性的，比强度都比较高。但是也有不同，芳纶的优势是综合性能比较好，阻燃、模量高，缺点是比重比超高分子量聚乙烯要重一些，所以在防弹衣这个领域，国内可能是倾向于用超高分子量聚乙烯，它比较轻。但是超高分子量聚乙烯有几个问题，一个是高低温性能不太好，温度高或者低都会对性能有一定的影响，条件比较恶劣的话用它要冒一定风险；二是头盔方面，超高分子量聚乙烯模量没有芳纶高，子弹打过来，虽然没打穿，但是可能变形，会造成伤害，所以头盔基本不用它；三是它是聚乙烯，遇火会燃烧，产生毒气，所以装甲方面也基本不用。它应用在防切割、劳保手套比较多，正常情况下，防弹衣会有很多层布，一般会结合使用，最外层用芳纶，里面用聚乙烯。 投资者：民士达独立上市之后跟之前比，有什么变化？ 答：一是要承担的责任更大了；二是上市公司要增长体量，提升芳纶纸的市占率，体量提上来之后，也要考虑做些别的产品。 投资者：隔膜芳纶的涂覆材料跟芳纶有差别？ 答：有。芳纶基本上是三大步，聚合、纺丝、精制。涂覆是聚合完成之后进行改性，调完之后再涂。芳纶是纤维，是不一样的。
--	---

	投资者：改性的话，要上新设备？ 答：基本上加个罐就行。 投资者：验证的历程，时间比较长？ 答：一开始测的是膜的性能，再测电池的性能，如果是新的电池和新的车型可能还需要上车测试性能。 投资者：要跑循环验证？ 答：对，所以时间比较长。 投资者：芳纶涂覆之后，隔膜会变厚？ 答：都会有涂层厚度。 投资者：跟 PVDF 比？ 答：它能涂多厚我们就能涂多厚，理论上也可以比它薄。
附件清单	无
日期	2023 年 12 月 27 日