

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：2025-039-043

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	华安证券                                  王强峰、潘宁馨、刘天其 东方基金                                  徐振邦 广发证券                                  曲尚浩
时间	2025年5月15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><b>投资者：芳纶二季度销售的趋势？</b>                      答：正常二季度都比一季度好，一季度一般是最差的。</p> <p><b>投资者：价格整体还是稳定？</b>                      答：对。</p> <p><b>投资者：超高分子聚乙烯也可以用在防护领域，有替代关系？</b>                      答：有一点。目前主要是头盔和防弹衣两个市场，头盔是它为主，防弹衣是芳纶为主，装甲都有用的。</p> <p><b>投资者：隔膜的应用情况？固态上的应用的进展？</b>                      答：隔膜去年一直在做验证，目前来看验证通过的大概十家左右，有一些比较急的订单是中试线在做，大部分是要等产业化，大线调好了用大线来做。大线目前是设备安装好了在调试，还没有完全调完。</p>

**投资者：固态呢？**

答：固态电池严格来说不用现在这种隔膜，但是它中间会用一层无纺布，我们也有解决方案，现在属于实验室阶段。

**投资者：今年隔膜有具体的时间节点？**

答：现在还在调，还没调好，得调好了才能比较明确。今年相当于产业化元年，把产线调好，有一定的量，这是主要的目标。

**投资者：利润情况？**

答：得起量才行，今年估计盈利比较难，目标是打平，因为涉及负荷情况。

**投资者：今年的目标出货量？**

答：目标是几千万平。

**投资者：之前杜邦被国内制裁，现在我们芳纶在客户中的份额会有变化吗？**

答：杜邦在中国市场纤维的量很小，也就是有一些高端领域，对我们来说，可能切高端领域会更顺利一些。二是芳纶纸它在中国的市占率比我们高，这方面可能影响更大一些。

**投资者：民士达一季度业绩挺好，后续芳纶纸对芳纶的拉动预期？**

答：基本上一吨纸大概用一吨芳纶，能直接带动我们的销量，并且芳纶纸加工的利润也会合并进报表。

**投资者：跟民士达芳纶的定价是市场价？**

答：它上市时候的文件里是有具体公式的，大的逻辑是跟着芳纶原料的价格波动，除了原料之外我们还会收加工费。

**投资者：最近对位、间位的价格？这两年需求不是很好，价格战会持续到什么时候？行业有没有共识一起把价格提一提？**

答：这两个价格下降有共同背景，但也不太一样。共性是需求不是很好，大环境不好。间位芳纶的均价下降，一是我们

的产能扩的比较快，以前在低端工业过滤不怎么做，这两年量大了我们在工业过滤也投放量，导致产品结构变化，均价下降；二是对低端领域的价格做了下调，防止潜在的竞争对手，我们主动降价的因素可能更大一些。从去年下半年基本上稳住了，一是我们的市场份额达到我们预定的目标，二是后来整个行业没有太大变化，竞争对手和潜在的竞争对手对我们不形成太大威胁，工业过滤领域的价格适当上调了一点。对位主要是国际龙头发起的，目前看产品价格的历史低位，大家继续卷价格的意愿不强。因为成本我们是有点优势的，我们分析这个业务今年应该会稳住，后面的波动会比前面小。

**投资者：怎么考虑后面产能投入的规划？**

答：我们现在是有一些产能建好了，负荷还不高。目前不管是去年还是今年，产销量都要有两位数的增速，产能起来了，负荷肯定是要提，靠销量的提升拉动。在这个基础上，我们也在优化，包括品种结构的优化，包括工程建完之后我们也会梳理反思。负荷从没拉满到拉满，边拉边调，估计三五年时间，这个做好之后，后面上下一个项目的时候，工程技术要有比较大的提升，同样的东西的话没必要。

**投资者：是不是考虑等需求稍微增长一点？**

答：现在是整体大环境不好，市占率的上升是牺牲利润为前提的。这个情况下，也不会跟大家都搞同质化，国内有一些领域还是开发不充分的，比如汽车轮胎、输送带，这些都是我们在重点发展的方向，再比如复合材料，现在提到复合材料基本想到的都是玻纤、碳纤，想到芳纶的不多。

**投资者：有没有考虑抢占海外市场？**

答：这是基本的，外面的市场更大，我们肯定要做。

**投资者：抢出口市场是依靠价格？**

答：分高中低档，最低端的光缆工业领域，依靠价格就行；

	<p>比较中档的，像轮胎、帘子布、胶管，是需要有几年的验证周期；最高端的像防弹，不是产品好就进得去，也有信任度的问题，但是也可以想其他办法绕。</p> <p><b>投资者：现在芳纶上游原料建设进度？</b></p> <p>答：有一个是已经建好了在调试，其他的在规划。</p> <p><b>投资者：建好的是二胺？</b></p> <p>答：对。</p> <p><b>投资者：大概带来多少成本优势？</b></p> <p>答：成本优势前几年体现不出来，因为体量比较小，后面扩量之后成本优势会起来，并且后面我们也规划建其他原料。</p> <p><b>投资者：酰氯会自己做？</b></p> <p>答：规划是自己做，以前有个小工厂，后来关掉了，技术我们有。</p> <p><b>投资者：芳纶的销量计划今年增长百分之二十？</b></p> <p>答：计划有两位数的增长。</p> <p><b>投资者：涂覆下游客户的进展？</b></p> <p>答：通过验证的大概十家左右，有一些急的订单中试线在做，其他等大线。</p> <p><b>投资者：现在有订单？</b></p> <p>答：有订单。</p> <p><b>投资者：新业务的进展，像绿色印染、智能纤维？</b></p> <p>答：绿色印染是有两个工厂，烟台染厂和佛山数码打印工厂。目前来看数码打印工厂比较正常，跟一般的数码打印工厂差不多，接了订单就做；烟台染厂去年来看定位没有找准，想全面突破有点难度，所以今年的目标是找一两个比较适合的方向先做，先把量跑起来。智能纤维因为总体投资不大，目前产品都很新，都是在市场开拓期，现在也是在找几个重点方向，发光纤维重点推的方向是发光鞋、汽车内饰，纤维电池是在推一些类似 VR 眼镜，今年就是看哪些最快放量，我</p>
--	---

们分析发光鞋可能会快一些。

**投资者：后面氨纶的价格有什么展望？**

答：现在来看氨纶大部分企业是亏钱的，PTMG 大部分也是亏钱的，BDO 也是，这个链条都没有赚钱，这种情况下往下继续卷有难度，但是涨也难，因为产能在那里。对行业来说，好在市场容量足够大，总有有特殊需求的产品，我们在找这个方向，通过做差别化来弥补我们成本高的缺陷，因为我们每个产线的量都不大，做差别化比较有优势。

**投资者：宁夏盈利？**

答：不盈利。烟台成本高，但是因为做差别化的售价高，综合看盈利情况比宁夏好。

**投资者：宁夏也会做差别化？**

答：也会做，烟台主要是粗旦，那边做中、细旦，现在有彩色、防静电、抗菌除臭的产品，单纯看附加值都很高，但是市场容量不大。

**投资者：后面有什么降本增效的计划？**

答：一是差别化，目标是未来差别化占比达到百分之三十到五十。

**投资者：现在比例是多少**

答：百分之十左右。二是在这个基础上，提高生产负荷。

**投资者：氨纶做差别化是否需要改造设备？**

答：不需要大改。

**投资者：烟台这边还有多少产能？**

答：一万五千吨。

**投资者：宁夏那边卖到哪些地方？**

答：主要是东部。

**投资者：运费会贵一些？**

答：对。

**投资者：所以其实终极目标还是提量和差别化？**

	<p>答：对。</p> <p><b>投资者：其他家的差别化率是多少？</b></p> <p>答：每家差别化率不一样。</p> <p><b>投资者：现在次品丝比例有多少？</b></p> <p>答：大概百分之五。</p> <p><b>投资者：次品的问题解决了？把剩余的库存消化掉就行？</b></p> <p>答：对。</p> <p><b>投资者：锂电隔膜有没有能有具体数据的时间表？</b></p> <p>答：原来计划上半年至少会有线调起来，调好了至少跑半年才有比较准的数据。</p> <p><b>投资者：涂覆芳纶的量有变化吗？</b></p> <p>答：一平两三克，根据客户需求。</p> <p><b>投资者：原来用海外的做涂覆，用自己的成本肯定是有下滑？</b></p> <p>答：对，涂覆成本未来我们肯定是全球最低的，中试线做也比海外低。</p> <p><b>投资者：我们现在跟薄母石比价有结论？</b></p> <p>答：比它要贵一些。</p> <p><b>投资者：客户来讲，贵一些但性能强，接受意愿强？</b></p> <p>答：每个客户的需求或者侧重点不一样，有一些看中材料的性能，有一些不要求高性能的材料，而是通过其他方面控制，都有。</p> <p><b>投资者：绿色印染和智能纤维是不是今年还贡献不了多少利润？</b></p> <p>答：比较难。</p> <p><b>投资者：芳纶整体开工率？</b></p> <p>答：百分之七八十。</p> <p><b>投资者：会不会让折旧比较高？</b></p> <p>答：开工率对折旧会有影响。</p>
--	--

	<p><b>投资者：芳纶今年销量上的预期？</b></p> <p>答：两位数增长。</p> <p><b>投资者：后续价格间位话语权高一些，会主动做一些价格提升？</b></p> <p>答：低端工业过滤领域已经提过一点了。</p> <p><b>投资者：后面还会再提？</b></p> <p>答：根据市场情况。</p> <p><b>投资者：芳纶传送带推广情况？</b></p> <p>答：有几家终端客户在用。</p> <p><b>投资者：目前反馈？</b></p> <p>答：东西是好东西，就是贵。</p> <p><b>投资者：未来能拉动多少芳纶需求？</b></p> <p>答：传送带的市场很大，要看后面的情况。</p> <p><b>投资者：两位数增长包含民士达的供货？</b></p> <p>答：对。</p> <p><b>投资者：芳纶做防护服有起量的趋势吗？</b></p> <p>答：大的央企很多用上了，像小的化工企业，目前来看还少，还在普及。</p> <p><b>投资者：这个领域销量大概多少？</b></p> <p>答：防护服整个领域大概小几千吨。</p> <p><b>投资者：芳纶纸生产环节技术壁垒在哪方面？</b></p> <p>答：设备也有，工艺也有。</p> <p><b>投资者：设备都是国产化？</b></p> <p>答：有一些是进口的，我们的设备有些是自己组装，大部分是国产的。</p> <p><b>投资者：芳纶纸也是分好多型号？中低端的容易些？</b></p> <p>答：对，有一些复合纸，相对容易些，因为对产品性能的要求不高，只要是芳纶纸就能用，这些就是靠价格，其他领域对性能要求就比较高。</p>
--	--

	<p><b>投资者：民士达已有的产能开的比较满？</b></p> <p>答：对。</p> <p><b>投资者：新的 1500 吨投产后，销售拉满需要多少时间？</b></p> <p>答：说不好，它的销量一年增长百分之二三十是正常的。</p> <p><b>投资者：目标是卖到海外？</b></p> <p>答：现在也有百分之三十左右的出口。</p> <p><b>投资者：低端高端之间价格差距多大？</b></p> <p>答：一两倍很正常，具体要看领域。</p> <p><b>投资者：这几年还有哪些投资的项目？</b></p> <p>答：民士达、化工、泰和兴，主要是这几个方向的。</p> <p><b>投资者：大概投入多少？</b></p> <p>答：今年大概是 10 个亿左右，因为今年还有研究院没建完。</p> <p><b>投资者：芳纶的原材料？</b></p> <p>答：有个项目建完了，正在调试。</p> <p><b>投资者：建完之后自给率？</b></p> <p>答：目标是六到八成。</p> <p><b>投资者：氨纶的原料咱们是什么状态？</b></p> <p>答：本来想上 PTMG，看行业太卷了就停了。</p> <p><b>投资者：芳纶原料批量供货的不多？</b></p> <p>答：不多。</p> <p><b>投资者：愿意上芳纶原料，是觉得毛利还是可以？</b></p> <p>答：也不是，也有保证供应的考虑。</p> <p><b>投资者：二胺现在是多大的量？</b></p> <p>答：一万吨，现在低负荷试运行。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 5 月 15 日