

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：2025-072-074

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	浙商证券 李辉、沈国琼 华夏基金 曹雅妮
时间	2025 年 10 月 31 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：简单说一下最近生产经营情况？ 答：我们感觉今年总体来说还是比较艰难吧。氨纶总体来说主要的问题还是供需，供给 140-150 万吨，需求 100 多万吨。从今年来看，一是产能的扩张势头不是那么猛了，二是有一些中等产能的退出，如果这些情况能维持一段时间，过两三年行业情况可能还行，目前一两年可能还得熬一熬。氨纶我们总体来说产能不是太大，我们就是把自己的事做好，特别是提品质、效率，这方面我们主要是从工艺和工程技术的角度在做，包括聚合、纺丝程序都在做一些改造，改造完可能品质、效率、成本跟以前比都会有一些优化，在现在的情况下，这些优化很重要。市场端我们也在做一些提升，向一些优秀同行学习，跟终端品牌直接接触或者提升自身的技术服务水平。我们的想法是通过这两三年的时间，把我们的品质

	提高到国内比较高的位置，成本做到比较低的水平，销售那边想通过不论是走到终端还是提升服务，争取卖出溢价，把现有的产能发挥好。芳纶业务这两年形势也不是特别好。 投资者：主要是因为新进入的多？ 答：是一方面，原有公司扩产的也不少，包括我们也扩了，给大家的心理预期不是特别好。再一个是国际龙头这两年的供给出现了一些波折，对市场的影响比较大。这两年需求不是很好，特别是光缆市场的需求比较差，光缆市场是中国最大的，在全球占比也不小。 投资者：为什么光缆会减少？ 答：前两年推广 5G、欧洲通信基建需求有增长，这波增长过去之后，这类需求减少了，需求不好大家就卷价格。芳纶我们是分间位、对位，间位我们竞争优势相对比较明显一些，产品跟国外的差距不大，跟国内的差距拉得比较大；对位压力大一些，产品跟国外比稳定性还是有一些差距，跟国内比是他们的好的，但是差距没有拉得足够大，所以有时候不得不用价格手段。另外，间位营销做的相对比较好，有一些领域跑到终端，有一些终端客户不那么在意价格，对品质、品牌有一定的要求；对位这方面以前我们做得不是那么完善，所以这也是我们这两年的重点工作，把对位做一些提升，包括品质、效率，市场方面也多做解决方案，多跟终端交流。对业绩影响比较大的主要是这两个产品。新能源赛道中芳纶纸比较好；隔膜今年有一些出货量，但是进度比我们预期的慢一些，现阶段刚开始做成本还比较高，所以重点走一些特殊领域的客户，像算力中心等，这个业务我们下一步是把供应能力再做一些提升。 投资者：通过扩产？ 答：不是扩产，通过优化，因为刚开始做肯定不是那么完美，包括像操作水平、工程装备等，各方面做一些优化，把成本
--	---

	降下来。目前来看感兴趣的客户比较多，供应能力能解决好之后，销售能力应该还不错。 投资者：我们只是做涂覆？ 答：对。 投资者：间位防护服现在推广的怎么样？ 答：产业防护服还是国企、“三桶油”用得更多，小化工企业用的还不多。小化工企业跟央企、国企不一样，央企我们可以直接跑到终端，竞标的虽然是客户，但是我们会去做推广的工作，但是小的化工园我们不可能挨个去跑，并且他们思考问题的方式也跟央企不一样，目前来看推得效果不是特别好，加上这两年经济形势也不好，可能也得有个过程。 投资者：增速怎么样？ 答：这两年的增速不稳定，有的年份好一些，有的年份可能还会有下降。 投资者：这个不是耗材？ 答：一般能用三五年，所以也不是每年批量采购。 投资者：春夏秋冬是不同的衣服？ 答：一般是三种，春秋、夏、冬。 投资者：用在防护服里是色丝？ 答：主推是色丝，也有后染的。 投资者：一套衣服用多少？ 答：春秋、夏、冬装平均下来大约是一公斤左右。 投资者：消防服需要用？ 答：基本上从里到外都要用芳纶。 投资者：隔膜整车那边的进展？ 答：进度不太一样，因为我们的直接客户是电池厂，间接客户是整车厂，最终客户是消费者。其实最关心的是消费者，其次是整车厂，电池厂可能相对更关心成本。目前来看有些链条比较长，像既有电池厂又有整车厂的，这种的关注度比
--	---

	链条分开的要大一些，我们推就容易一些。 投资者：现在一年大概有多少量？ 答：现在量不是特别多，目前来看在半固态电池中用得还不错。 投资者：半固态电池本来安全性就会高很多？ 答：对，但是固态电池由于电解液小，在快充快放、循环寿命等方面也有自己的一些短板，芳纶的浸润性更好，能更好地解决这些问题。 投资者：对位轮胎也有应用？ 答：中国的轮胎以低成本为主，对性能不是那么关注，特别是乘用车的轮胎，用芳纶的不多。欧洲的高端品牌多，特别是跑车，欧洲市场用量还是比较多的，但欧洲企业有本地优势，并且这个市场的认证周期很长。我们以前产能不足，这方面工作做得少，这两年也在推这方面。 投资者：对位技改主要提升哪方面？ 答：我们首先是从设计、原理上找一些问题，设计是关系到整个流程的，这个问题如果达到最优了，基本上就不会出大的毛病。 投资者：自己在做研发、改进？ 答：对。 投资者：降本能看到什么空间？ 答：其实我们现在的成本稍微有点高，有几方面原因：一是像刚才说的，跟设计之类的有一些关系；二是跟我们的产能利用率有关系，这两年我们上了新产能但是没开满。 投资者：氨纶的成本也是这种？ 答：氨纶跟对位有一些相同的地方，包括原来的设计不是那么完美，包括设计、开工率方面，都是有优化空间的。氨纶最大的问题是竞争太充分了。 投资者：去宁夏成本不是会好一些？
--	--

	答：成本是比烟台低，但是产能利用率也低。产能利用率低一是设计品种跟市场需求品种不太匹配，二是销售能力的影响。 投资者：今年前三季度，烟台和宁夏的开工率？ 答：是动态调整的，总体来说烟台开工率比宁夏要高。 投资者：纺丝速度目前怎么样？ 答：还可以，在国内就算不是最高也靠前。 投资者：有一些差异化新品？ 答：我们以前烟台这边主推差异化，就是每一期量不大，但是有特色，所以成本虽然高，但是能卖出溢价。后来做产能置换，尝试做大批号、低成本的产品，一是设计出了点问题，二是转换的过程中，把原来一些差异化品种陆陆续续都停掉了，断供之后这块慢慢就没了。现在是在重新做差异化，但是这方面本身市场容量不大。 投资者：售价有什么差异？ 答：今年开始比同行略高，前两年是比同行低的。 投资者：这个是技改的成果吗？ 答：其实我们比较大的技改是在这两年，以前更多的是操作方面的原因，当然以前小技改也做了一些。 投资者：提价是营销方面？ 答：因为品质好了，其实历史上多数时候我们的价格是高的，前两年是因为二期刚开，品质不稳定，所以价格就低了。 投资者：氨纶下一步怎么看？ 答：首先保证能活下去，工程技术方面做一些迭代，现阶段是改造为主，；二是销售方面做一些提升，服务方面成立专门团队，看怎么能做得更好；品牌方面，氨纶我们以前是氨纶事业部，现在是跟氨纶相关的产品整合在一起，叫先进纺织事业部，包括 T2T、绿色印染、发光纤维等，之后新产品的发展可能可以带动氨纶。
--	---

	投资者：未来一两年，宁夏会有大幅减亏？ 答：今年有减亏，但是不明显。技改预计今年聚合会改完，明年年中纺丝会改完，后续盈利能力会逐步改善。 投资者：芳纶今年情况怎么样？ 答：看报表宁夏的对位是亏的，整个芳纶业务盈利。 投资者：纺织板块有什么新的？ 答：像 T2T，今年准备上涤纶回收的中试线。 投资者：中试是用什么技术路线？ 答：化学法。 投资者：中试是已经有了？ 答：在建。我们也在研究数码打印。目前主流还是染厂，污染、能耗、柔性交付等问题都不好解决，印花方面目前数码印花解决的挺好，份额也在提升，所以我们在看。数码印花是一个方面，我们更看重的是数码染色。 投资者：数码染色是？ 答：做纯色的。芳纶事业部我们现在叫安防与信息事业部，我们今年会上一个 POD 膜，从试验效果来看，导热性能比 PI 膜要高，成本要低。 投资者：氨纶大概多少年一个周期？ 答：现在周期拉的越来越长了。 投资者：以前四五年一个周期？ 答：不到五年，三四年吧，但是上一个周期接近十年。 投资者：氨纶、芳纶上游的布局？现在的情况及未来的规划？ 答：氨纶原料暂时没想法，芳纶原料有一部分，其它我们还在看。 投资者：芳纶的价格见底了吗？ 答：至少是在底部区间。
附件清单	无

日期	2025 年 10 月 31 日
----	------------------