

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：2026-079-102

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	中欧基金 王习、蓝天宇、胡骞文 人保养老 吴红德 中邮资产 齐翔 英大资产 陈慧姣 中华联合 袁超 百年资产 左凌玉 国富人寿 李文杰 国联人寿 王承 建信财险 国佳 万家基金 谢理达、李若萌 中泰证券 刘强、孟令昊 富泽人寿 李海健 众安保险 李驭龙、张入月 申万宏源 屈理 英大资产 王文 建信保险 董睿琳、岳小琳	
时间	2026年4月24日下午三点	
地点	公司会议室	
上市公司接待人	董事会秘书董旭海、董事会办公室人员	

员	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者：氨纶的趋势？</p> <p>答：价格目前来看是在往上走的过程中，上涨程度比去年年底我们推演的要大一些。其实行业的变化有一些不确定性，因为我们有一些原料是从原油开始，总体来看改善的机会比变差的机会要大。对我们自己来说，行业积极的变化要抓住，再就是原来做的不太好的地方努力改善，像工程技术方面做一些迭代。</p> <p>投资者：通过什么改善？降本？</p> <p>答：降本是一方面，更大的特点是产品品质会比原来好很多，品质提升之后，我们的产品溢价多多少少会体现出来。</p> <p>投资者：芳纶这块想做的企业还挺多，这一年从价格上压力蛮大，怎么看这个格局的变化？</p> <p>答：芳纶间位和对位的竞争格局不太一样，从新进入的玩家来看，对位的新进入者有一些资金实力比较强，这个角度来看间位比对位好一点；另一个角度，间位我们跟国际同行比品质差距基本没有，营销方面有些方向是走到终端，间位我们初步分析即使有其他玩家进入，但盈利能力上有高有低，我们的盈利能力肯定好得多。对位不太一样，全球来看做得比较大的企业也比较多，不管是在全球也好，在中国市场也好，它的竞争压力都是要比间位大一些；当然从我们自身的角度来看，对位跟国际龙头品质上还没有拉齐，跟国内同行品质差距拉得不够大，这也是我们在想办法进一步改善的方面。</p> <p>投资者：芳纶的需求？</p> <p>答：目前来看除了跟芳纶纸相关的，其他方面的需求比较平淡。</p> <p>投资者：往后看需求的变化？</p> <p>答：传统领域可能会有一定压力，暂时看不到一些大的拐点，</p>

传统工业方面出了一些新的方向增速还可以。另外我们也在相对比较传统的应用方向，往下走一步，像最早是卖纤维，后续可能会做一些解决方案，离终端客户更近一点，加深我们跟终端客户的绑定。

投资者：宁夏基地因为电力，成本一直没有降到预期？

答：我们的成本跟电力关系不大，核心问题在几点，跟头部企业比，一是投资密度偏高；二是开工率不高，去年我们在做改造，今年比去年开工率提了一些，这方面对成本会有影响；三是体量差距比较大，会影响原料的采购单价。

投资者：宁夏也没有扩产计划？

答：短期没有，现在是主要是通过改造增加产能。

投资者：涂覆的情况？

答：去年大线是建起来了，实现了对客户批量化的销售。现在这两年摸索下来，一是现在真正有需求或者能接受现有价格的客户跟我们原来想的不太一样，现在主要是比较特殊的领域，像算力、电动工具、两轮车等，这些领域对我们产品的接受度比动力电池等要高一些。在动力电池里也不一样，传统纯液态电池对我们现在价格的接受度不高，虽然验证也在做。半固态电池推得还可以，对多数客户都有联系，应用的还可以。

投资者：出货情况？

答：总体来说出货量不大，去年基本在调试、优化。今年用一年的时间把生产过程中发现的问题解决掉，预计年底具备大批量供货的能力。

投资者：主要成本瓶颈就是回收？量产线跑的怎么样？

答：回收对我们来说没问题，在推演的范围内。跟我们原来推演不一样的，一是隔膜在生产过程中，不止是一道涂覆，涂一道芳纶，可能也要涂别的，比如有客户有需求涂陶瓷，再涂一层胶，每一层涂覆都有成型率的问题，如果不是特别

	<p>高，涂三四层之后，成品率就比较低；二是芳纶涂覆我们做的可以，但其他东西对我们都是要有学习的过程。</p> <p>投资者：在液态电池的认证是什么阶段？</p> <p>答：在验证的过程中。</p> <p>投资者：芳纶的扩产节奏？</p> <p>答：我们现阶段一是把产能发挥好，因为现在没开满；二是做工程技术迭代，迭代过程中会先改现有产线，投入比较小的一部分资金把产能提高一个台阶，这个做好之后才会考虑新投。</p> <p>投资者：暂时没有？</p> <p>答：暂时没有很大的资本开支。</p> <p>投资者：主体不做芳纶纸？</p> <p>答：对，芳纶纸是民士达在做。</p> <p>投资者：新领域的拓展，之前说的染料的工艺？</p> <p>答：绿色印染原来也是为了实现可持续发展，因为纺织是中国第二大排污行业，想通过绿色低排放的工艺来解决这个问题。目前来看这个业务推得一般，不是太理想，核心是这个领域竞争非常充分。</p> <p>投资者：印染竞争？</p> <p>答：对，我们是跟普通的技术路线一样竞争，我们只是排放少，站在终端愿意为了这个支付溢价的企业目前来看不是太多，目前在找一些方向。</p> <p>投资者：主要是成本方面？</p> <p>答：对，比较高。</p> <p>投资者：两块业务都在比较偏底部的位置，芳纶比较强，氨纶在中游水平，后面三五年的战略？或者说业务拓展计划？</p> <p>答：未来三五年基本上分存量、增量业务。存量业务我们有做得好的，有做得不好的，间位做得好，氨纶比较差，对位一般，对我们来说存量优势业务要增强护城河，存量弱势业</p>
--	---

务要努力扭转困境，一是通过技术手段，把品质提升、效率提起来；二是在从管理的角度，做一些流程优化，对标行业先进企业。增量业务实际上不同的事业部都有不同的业务，比如像纺织板块，氨纶主要是通过技术手段提高品质，用一到两年的时间实现盈利，再过几年把综合盈利能力做到行业靠前。除了氨纶的其他纺织板块相关业务，比如印染，我们原来做的印染目前看不理想，我们也没有放弃这个方向，也在寻找其他思路，目前来看数码印花发展还不错，但是数码染色现在整体还没发展起来，这个我们也有团队在研发，如果这个方向能突破，印染的问题也能解决。再一个是我们也在发展纺织服装回收，基本上欧洲的品牌对这个比较重视，一件衣服要求一定比例的回收料，我们现在是有一个中试线，今年上半年会投产，推演来看成本低于国内同行。安防与信息事业部，也就是芳纶在的事业部，一个是围绕安全板块，除了间位、对位也会推出其他品种，品类不大，但是做出来可以丰富产品矩阵；二是绕到客户后面做一些解决方案，直接对接终端客户，避免价格竞争；三是信息通信方向会做一些其他产品，现在在做散热膜（POD膜），也处于中试阶段。新能源材料事业部最早是芳纶纸，现在往下走了一步做到复合纸，销量今年估计有很大的提升。隔膜也在这个事业部，产业化可能会提升一个台阶，放量可能明后年才能起来。

投资者：隔膜是都是我们自己做？

答：基膜我们不生产，现有的模式是我们买基膜，涂了卖出去。后续我们可能代涂，未来也会考虑。再一个方向可能会涉及一些复合材料，比如电动汽车用的复合材料，围绕提高安全性和轻量化方面。

投资者：芳纶涂覆明后年放量是跟下游谈的差不多了？

答：现在制约我们放量有两个问题，一是成本高，成本高有

	<p>很多原因，交付能力或者说良率不够高会有影响；二是产能利用率不高导致成本高。今年重点解决交付能力，交付能力解决之后再定点推，把产能拉起来。</p> <p>投资者：芳纶涂覆比陶瓷涂覆应用有什么不一样？</p> <p>答：芳纶涂覆解决了几个问题，一是安全性，主要体现在两方面，隔膜耐温性能普通陶瓷隔膜基本是在一百多度，超过这个温度膜会破，涂完芳纶之后这个温度可以提升到三四百度；另外，抗穿刺能力会变强（电池失效会有几个场景，充电破充或者受到挤压、被刺穿），这方面芳纶强度很高，它被穿刺的概率要低得多，特别是热针穿刺，从这个方向来看，它的安全性也会提升。二是芳纶是一种有机材料，所以它跟陶瓷隔膜比，吸液性或者保液性要更好，这点在半固态电池更明显，可以让电池寿命更长，离子穿梭快，快充快放也比陶瓷要更好，另外高低温性能比传统隔膜要好。</p> <p>投资者：最近氨纶的价格还行，怎看持续性？</p> <p>答：我们现在判断二季度可能还会涨一些。</p> <p>投资者：需求感觉下来？</p> <p>答：现在还好，大家对提价的接受度相对来说比较好。</p> <p>投资者：氨纶行业原材料库存？</p> <p>答：都是比较正常的库存。</p> <p>投资者：没特意囤？</p> <p>答：很多化学品要有专门的储存设施。</p>
附件清单	无
日期	2026年4月24日