

泰和新材集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-106-109

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	兴业证券 黄凯、张樨樨、张勋 华福证券 韩广智
时间	2026年5月7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>投资者：公司去年的扣非净利润是一个多亿，里面氨纶和芳纶的大致比例？</p> <p>答：基本上芳纶赚得跟氨纶亏得差不多。</p> <p>投资者：氨纶现在属于周期底部？</p> <p>答：从去年开始就在改善。今年的情况来看，我们做好了有可能扭亏，价格起来之前今年的目标是减亏一半，到明年扭亏，现在看有提前的可能性。</p> <p>投资者：未来几年氨纶的行业格局怎么看？</p> <p>答：相对比较复杂。目前从供需来看的话，供给端大部分企业没有扩张的意愿，有个别要新上也没有以前那么猛；需求的话，年化增速在十个点左右，还可以。近几年整个行业格局发生了比较大的变化，国内关了几家，有中等规模的也有比较小的，从这方面来看这两年卷得确实有点过，行业的洗</p>

牌开始了。当然从去年年底价格开始涨，现在的涨跟以前可能不太一样，这次涨更多的可能是修复（从卷到极致到正常状态的恢复）。现在扩产零星还有，单纯静态来看供应和需求比还是过剩，所以价格上涨的幅度我觉得可能不会有前两轮那么猛。

投资者：前两轮是指？

答：前面那轮大概是 2021 年，再前面大概是 2015 年、2016 年前后。对我们来说肯定不能寄希望于行业好了之后再赚钱，所以我们也在寻找自己的定位。整个氨纶行业，做得好的基本分两种：一种是低成本，大产能、大批号；另一种是产能不大，但是产品贵、溢价高，做差别化。低成本方面我们通过前两年的尝试目前来看不是太成功，所以我们现在在做差别化。氨纶现在基本上大部分的工厂没有自己的设计，大家装备、工艺差不多，我们以前这方面没有认真考虑，前几年开始从工程方面入手找改善空间，开始梳理，目前来看空间不小，我们现在是从工程技术迭代入手，找高效率、成本适中的途径，通过这种思路在市场上找自己的生存空间，提高“双高、双优”产品占比。

投资者：咱们有对氨纶的装置进行技改？

答：有一些，在 2025 年零星做了一些，不是系统性的。从去年年底开始系统性梳理，进行系统性改造，不管是聚合、精制、纺丝环节都有进行。

投资者：改造后的主要差别？

答：简单来说流程变短了，效率会提高，因为控制会相对简单；能耗等会下降；产出会提高；产品指标也会比原来要更好。

投资者：成本会下降多少？

答：成本不是最主要的，售价就是产品溢价可能会高一点。

投资者：为什么宁夏新基地效益比预期低这么多？

答：有几点原因：一是投资端，设计的时候投资密度就偏高（跟行业先进产能比）；二是设计投入跟实际有差异；三是原来在烟台的特点是做小批号、差别化，新工程是大批号，还是不一样的，所以前两年品质波动比较大，一等品率偏低，导致我们效益比较差。

投资者：按我理解是差异化更难？

答：我们是没有经验，大批号以前没做过，当于用小装置的思维来设置大装置，这也是前几年跟我们预期比较差的原因。品质不好所以负荷也不高，产能没拉满。

投资者：现在一等品率的问题解决了？

答：解决了，现在一等品率跟同行差不多。

投资者：负荷多少？

答：去年比较低，大概是五六成的负荷。

投资者：预计什么时候开满？

答：预计今年开不满。

投资者：是什么原因？

答：我们还在做改造，再是原来设计的产线生产的品种跟原来市场的需求不是那么匹配。

投资者：设计好做粗旦丝的产线不能做别的？

答：设计的如果是粗旦丝，做细旦丝的话效率会非常低。

投资者：今年氨纶成本有进一步下降的空间？

答：今年原料在涨价。

投资者：当时为什么选择去宁夏？

答：综合来看比较复杂，有几个背景。2017年有环保督察，烟台执行的相对比较激进，我们的装置停了三四个月，当时就评估要怎么办，正好赶上国内有同行在宁夏建了装置，但是资金链断了找我们，我们去考察了下还可以，当地的营商环境比较好，装置看了一下也还行，就买下来了，并且当时也有地，正好赶上芳纶扩产而烟台没有地，正好把这个问题

解决掉了。

投资者：公司后面的发展就在芳纶这边？

答：芳纶是一部分。发展是几个方向：存量业务像氨纶是要扭转困局，芳纶这种偏优势的业务就强化，进一步做强。当然芳纶业务在做的过程中，体量是一个方面，有机会肯定产能、产量、市占率都逐步往上提；第二是通过工程技术的不断迭代优化，扩大自身优势；第三是我们做一些解决方案类的动作，通过这些来拓展新的增量市场，跟终端客户加深绑定，避免产品端的一些价格竞争。

投资者：现在芳纶的间位和对位产能是多少？

答：各一万六千吨。

投资者：实际产能？

答：因为我们在做一些改造，可能实际产能稍微低一些。

投资者：芳纶在建的两万吨是？

答：我们在烟台报批了一个项目，是芳纶及其衍生物，衍生物包括涂覆隔膜，纤维是跑下来了手续还没动工，会根据市场需求情况来实施。

投资者：间位和对位下游需求结构大致的拆分？

答：间位芳纶大的像工业过滤领域大概占百分之四五十，防护占百分之三四十，芳纶纸占百分之二十左右。对位芳纶是光纤光缆领域大概占百分之四五十，其他的防护、橡胶、工业增强领域各百分之十出头。

投资者：光纤光缆占比提升了？

答：也不算，最高的时候它占比能达到百分之六十。

投资者：光缆很缺货，有感受到那边需求很好？

答：光缆缺货其实是它的供应量没起来，我们对的是光缆厂，他们产量没起来就提价格。

投资者：出货量没涨？

答：国内的出货量起来了，但是国外的减了不少。

	<p>投资者：需求增长之后有提价？</p> <p>答：有一点，但是幅度没有光纤光缆提得那么大。</p> <p>投资者：对位间位的均价大概在什么水平？</p> <p>答：均价变化很大，跟产品结构有关系。比如间位，工业过滤和做防护服的价格能差近一倍，如果哪个月份工业过滤卖的很多，均价就会比较低。</p> <p>投资者：对位呢？</p> <p>答：价格差别也很大，光缆领域是偏低的。</p> <p>投资者：芳纶在提价？</p> <p>答：在提，但是是针对不同领域会有差别。</p> <p>投资者：芳纶的开工比较满？</p> <p>答：对，去年有两万出头，今年估计还会有提升。</p> <p>投资者：哪些下游好我们的盈利会显著比较好？</p> <p>答：比如间位的防护服、对位的防弹、胶管等。</p> <p>投资者：防护领域今年的增长节奏怎么看？</p> <p>答：现在说不好。比如消防服，每年都是招标的，各地招标很散，不确定性就稍微大一些。</p> <p>投资者：芳纶有降价的压力？</p> <p>答：今年不会有，前两年是有一些。</p> <p>投资者：还有可能降本？</p> <p>答：我们是通过工程方面的工程迭代来降本。</p> <p>投资者：对手提高开工率会对我们的盈利有影响？</p> <p>答：芳纶比较难，一个是品质不如我们，二是规模也不如我们，三是客户信任度的问题。</p> <p>投资者：酰氯是自产？</p> <p>答：现在是外购，原来有一段时间是自产。</p> <p>投资者：为什么不产了？</p> <p>答：一是转移到宁夏；二是烟台之前的原料厂在烟台水源地，不能做化工业务。</p>
--	--

	<p>投资者：到了宁夏没转过去？</p> <p>答：我们今年会建，往上发展也是我们的战略</p> <p>投资者：原料配套之后盈利会增厚？</p> <p>答：可能会有一点，但是也要看原料做得怎么样。</p> <p>投资者：芳纶新领域如何，比如涂覆？</p> <p>答：涂覆去年产业化装置做出来了，客户提要求可以在上面做了，这是一个重要变化；二是找了相对来说跟现阶段相匹配的客户，对品质、性能要求比较高，对价格不敏感的，去年在小批量供货。今年的目标一是把我们的供应保障能力提升起来，能够稳定大批量供货；二是一些重要的方向，找一两个标杆客户，进行大批量供货。</p> <p>投资者：这一块的产能和盈利情况？</p> <p>答：现在不赚钱，并且供货量不高。</p> <p>投资者：目前进度？</p> <p>答：现在相当于量产的前期。</p> <p>投资者：下游预期什么时间大规模量产？</p> <p>答：估计要明年，今年主要是提保供能力。</p> <p>投资者：明年下游客户给的能够有放量的预期？</p> <p>答：是大家根据目标推算的，今年有什么目标，今年目标达到了的话明年的目标是什么样，跟实际情况可能会有偏差。</p> <p>投资者：下游客户有给明确的时间节点的指引？</p> <p>答：基本上都是我们的产品给了然后客户在试，有的进度快一点，但是可能有指标也不完全符合客户需求，过一段时间再调。因为我们的产品跟普通隔膜不一样，要把效用完全发挥出来，其他方面也要匹配。</p> <p>投资者：下游除了消费电子，电动汽车有没有？</p> <p>答：有一些，比较快的可能是半固态，基本主流厂家都有接触；普通的液态电池厂也在试，但是基于目前的成本应该不会考虑，成本降下来之后是有可能的。</p>
--	---

	<p>投资者：他们大概能接受的成本范围？</p> <p>答：跟陶瓷至少差别不是太大。</p> <p>投资者：下游对这件事的积极性？</p> <p>答：积极性还可以。</p> <p>投资者：哪些客户做实验，比较积极？</p> <p>答：做实验基本上主流的都有，积极性还是要看价格。</p> <p>投资者：涂覆技术没有太大问题，主要是价格？</p> <p>答：产品是没有太大问题，但是要有大批量供应的能力，并且需求不一样，有些不止要涂芳纶，有可能还需要涂其他东西。</p> <p>投资者：芳纶纸的下游构成？</p> <p>答：主要是绝缘和蜂窝领域，绝缘估计占百分之八九十，蜂窝可能就百分之十左右。</p> <p>投资者：这两个产品价格差多少？</p> <p>答：绝缘的产品高端的和低端的价格差异很大，蜂窝整体来说都比较贵。</p> <p>投资者：芳纶纸相比芳纶产品溢价好几倍？</p> <p>答：芳纶纸的投资密度也比较高。当然现阶段盈利比芳纶纤维要好，产品的竞争格局也不一样。</p> <p>投资者：给它供的原料怎么结算？</p> <p>答：民士达北交所上市的时候签了一个协议，基本上可以简单理解为芳纶原料加加工费，随芳纶原料的涨跌趋势，加工费比较固定。</p> <p>投资者：民士达做了 RO 膜？</p> <p>答：对，一种基膜。</p> <p>投资者：是因为设备方面可以造纸、拉膜？</p> <p>答：设备类似吧，它有湿法无纺布项目，那个可以造纸、做 RO 膜，也可以做其他的一些东西，也是基于现在的技术平台，做一些相关的产品，因为单做芳纶纸“天花板”看得见。</p>
--	---

	<p>投资者：除了氨纶、芳纶有没有其他在发展的方向？</p> <p>答：有一些。事业部的分类也跟以前不一样，像氨纶在先进纺织事业部，芳纶在安防与信息事业部，划分方法的改变是想以某一类市场为组合更好的服务客户。先进纺织板块除了氨纶，还有绿色印染、T2T（纺织服装回收），还有跟氨纶类似的弹性纤维。安防与信息板块，芳纶做防护，其他防护类纤维也在看，除了这类我们还做了一些信息用、电子用的，像 POD 导热膜；也会做解决方案，主要是围绕芳纶，比如安全类的方案，类似安全屋、防火罩等，再比如说围绕 PPE 产品，我们可能会做一些劳动保护用品的线上平台，比如围绕工业用大客户，可能会把我们劳保用品的一些解决方案和生产用装备解决方案放在一起做一个服务。新能源材料这边芳纶纸原来是有往下延伸一步，做芳纶复合纸，芳纶涂覆隔膜也在里面，包括 RO 膜，可能还会有其他的也在考虑。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 5 月 8 日