

泰和新材集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-110

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	Kontiki 孙思文
时间	2026年5月12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：怎么看化工行业演变的历程，行业格局有发生什么变化？</p> <p>答：化工企业比较典型的，比如做大宗品逻辑相对比较简单，就是走低成本，通过投资密度下降快速扩充产能，通过低成本的路线跟同行竞争，当然这种情况有个前提，质量也是很重要的；还有一种是类似“三桶油”这种大炼化，是靠投资拉动，但是大的逻辑差不多；我们这种走得相对慢一些。我们一开始就是做材料，材料在化工中是比较难的，并且体量也不是特别大，虽然是很多行业的基础，但是本身的价值量不是太大。这种情况好处是一个产品可以做好多年，坏处是可能体量长得不是特别快，另外做材料要不断研发、不断投入，像我们一开始是做氨纶，又做间位芳纶、对位芳纶、芳纶纸，如果光靠这几个业务，我们体量可能也不会长得太大，</p>

收入端做到极致可能一百亿、两百亿就很高了，所以我们为了发展就研发了很多东西，布局的新方向也比较多。

投资者：国外有些企业推崇一体化概念，会从大宗品开始做，您怎么看？

答：现在中国的化工基本都在这么做，当然我们这种材料是没法做的，我们体量相对小，而上游的体量太大。

投资者：行业里的人怎么判别什么样的材料是特种或者精细化材料？

答：像特种、精细化这些都是修饰用语，单纯从“新”或者“特”来看，有新的特点或者跟其他材料不一样都可以这么表述，核心是背后的逻辑和应用场景，或者说跟竞品相比的价值点。

投资者：上游的做新材料更有优势还是专注做新材料更有效率？

答：比如我们跟万华，万华其实特长是做化工或者叫化学，到了我们这步叫材料。化学的逻辑基本是数学推理的过程，而且下游需求相对简单，材料相对比较复杂。聚合实际上是化学过程，物质的基本特性不变，但走到客户还需要一些物理特性，比如氨纶，同样是高伸长、高回弹，有些企业做的弹性恢复率特别好，这个是有一些诀窍的，单纯用化学的思维是做不到的；再比如同样的芳纶，对位用在不同领域客户的需求是不一样的，比较复杂，所以我们下游接触的客户也是方方面面的。

投资者：芳纶门槛体现在哪方面？

答：芳纶的门槛有技术门槛，技术上来看全球是没有成熟的工艺、成套的装备在卖，不是有钱就能建，要有懂技术的人。最早做的是杜邦，它的技术保密做的非常好，这方面跟行业创始人的性格或者特质有关系。再一个是像我们刚开始做的时候比现在难得多，我们刚开始做的时候国内连原料都不好

买，目前来看原料不是问题了。另外芳纶大部分是跟安全相关的，比如变压器虽然是民用的，芳纶纸的价值量只占百分之三到五，但是只要芳纶纸坏了，变压器就全部坏了，这个风险是很高的，对终端客户来说不到万不得已不会轻易换这个材料，我们从半只脚进入到完全确认，实际上也是十几二十年的时间。

投资者：2021年化工是周期顶部，背后的驱动因素是什么？

答：以氨纶为例，化工品本身就有周期，需求虽然在增长，但是需求的增长跟产能的扩充不匹配，需求很好的时候，价格涨了、盈利好了，大家上产能；产能多了之后，价格下跌，盈利变差，再等需求慢慢起来，本身就是有周期性波动的。2021年是个特殊的时点，国外很多产业链断了，而国内控制的还可以，所以那时候很多全球的订单转到国内，导致供需错配严重，那时候各种化学品价格上涨、利润很好；等国外其他地方生产恢复，国内扩产产能也出来了，价格就开始下降。

投资者：在细分领域或者整个化工行业，芳纶之前也挺不错，还有其他产品有这种属性？

答：我们接触的主要是高性能纤维，我们也在找。我们接触的大部分行业基本上都差不多。

投资者：高分子材料在特种材料的品类，有几个技术路径或者技术分类？

答：每家企业肯定有自己的特点，跟产品也相关。

投资者：公司的收入分类？

答：氨纶占比百分之四十左右。

投资者：芳纶行业还是供给过剩？

答：名义上的需求一直是过剩，从我们进入的时候就是过剩，但是很多企业建了产能开不起来。

投资者：公司比较成熟的产品市场渗透空间或者渗透率？

	<p>答：从国内来看不高了，但是全球来看还是很大。全球市占率间位芳纶做的比较好，大概百分之二十。其他芳纶纸、对位芳纶更低，而做得比较好的企业能达到百分之五六十。</p> <p>投资者：我们现在是要在国外抢份额的逻辑，客户选择我们的原因？</p> <p>答：这两年我们跟国外的竞争对手是此消彼长的过程，成本方面以及国内产业链配套得更好，当然跟整个行业格局变化也有关系。</p> <p>投资者：我们不做上游？</p> <p>答：我们现在在布局。</p> <p>投资者：哪个板块？</p> <p>答：主要是芳纶相关的，比如二胺、酰氯。</p> <p>投资者：选供应商的因素按照重要性排序？</p> <p>答：首先是品质，第二可能是价格、账期这些。</p> <p>投资者：海外主要是？</p> <p>答：主要是亚欧，南美也有。</p> <p>投资者：出口大概是百分之二十？</p> <p>答：对，总体是百分之二十。</p> <p>投资者：现在在周期的什么位置？</p> <p>答：去年应该是底部，现在在恢复的过程中。</p> <p>投资者：基于什么判断？</p> <p>答：主要是看产品价格，价格基本都在涨，力度有大有小。</p>
附件清单	无
日期	2026年5月12日