

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：2026-150-158

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	万家基金 雷寅嘉、丁文婕 信达证券 李佳昕 出口信保 王浩、张蓝萱 农银理财 黄子豪 中信建投 徐鑫、高峰 蓝天投资 李圣伟	
时间	2026 年 7 月 17 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：芳纶是有确定的周期性？ 答：不太有。 投资者：对位芳纶今年的情况？ 答：对位芳纶板块总体来说还可以，像它的量、收入、利润基本上都在上升。 投资者：对位芳纶价格今年比去年好一些？ 答：跟去年年底比的话要好，但是因为去年整体价格是往下走的，去年这个时候价格是在高位，所以跟去年同期比应该是没有上涨。	

	投资者：对位芳纶从下游应用的占比来看有什么变化？ 答：变化不是太大。 投资者：光缆领域占对位芳纶的比例？ 答：大约是百分之四五十。 投资者：AI 用或者光缆用的价格？ 答：我们是做材料，如果是品种比较特殊，附加值会高一些；如果是使用常规品种，价格是一样的。 投资者：在国内的份额？ 答：像光缆领域大概百分之六七十是我们的。 投资者：对位芳纶的在建产能相对少一些？ 答：也不是。芳纶有个特点，一是这个产品在市面上没有成套的技术，要建成、有产品比较难；二是有一定的市场门槛，大部分领域对客户品质或者口碑有一定的要求。 投资者：今年对位和间位的开工率大概是什么情况？ 答：总体来说七八成，间位偏高一点，对位偏低一点。这个是因为我们前两年刚上产能，跟产能增幅有关。 投资者：跟去年相比，产能利用率趋势上有什么变化？ 答：趋势上来看，间位差不了太多，对位有一些提升。 投资者：对位提升是因为光缆？ 答：光缆增速比较快，其他领域也有一些。 投资者：间位和对位在营收的占比？ 答：今年来看，两个芳纶的营收占比差不多，基本都是百分之三十左右。 投资者：芳纶营收占总营收的百分之六十？ 答：对。 投资者：毛利水平是什么样？ 答：总体来说大概百分之二十到三十之间，间位稍微高一点，对位低一点。 投资者：对位毛利低是供给端更多？
--	--

	答：对位芳纶本来成本就高，而且开工负荷也偏低。 投资者：氨纶开工和盈利情况？ 答：氨纶今年开工也是大概七八成，盈利从上半年来看是减亏，整体来看多少还是亏一点。 投资者：氨纶未来的价格？未来市场份额和盈利能力的预期？ 答：价格目前还说不不好，现在相当于说是淡季，后面价格要看九、十月份。关于氨纶能不能扭亏，扭亏肯定是有这方面的想法，今年能不能做到说不不好。 投资者：氨纶现在市场份额？ 答：百分之七左右。 投资者：跟客户签订单主要是什么形式？ 答：一部分客户可能有年度框架合同，大部分客户每个月左右会签订单。 投资者：框架合同的价格也是浮动的？ 答：对。 投资者：产线有没有根据光纤、防护应用分？ 答：基本上大概有个划分，因为我们产线比较多，专线生产品质会稳定一些，当然切换会有一些损失。 投资者：光缆有海外客户吗？占比多少？ 答：海外占比不高，对位芳纶整体出口占比也就百分之二十左右。 投资者：应用领域很广，哪一块利润贡献比较多的？ 答：利润比较好的，间位芳纶主要是跟防护相关的，附加值会高一些；对位芳纶比较好的像防弹、橡胶相关的领域，附加值比较高。另外，不管哪种芳纶，色丝比本色的附加值都要高。 投资者：都是附加值高的，那贡献占比比较大的？ 答：附加值高的销量占比今年来看不是特别大，但是利润占
--	--

	比比较高。 投资者：隔膜现在产线是亏损的？去年亏损额？ 答：对，去年亏了几百万。 投资者：今年有没有可能扭亏？ 答：比较难。 投资者：今年7月新能源车有新规，会不会有影响？ 答：像从汽车安全的角度来说，需要一系列行为，隔膜是从微观的电池方面，其他的像电池包、热管理性等是协同的。 投资者：成本有降的空间？ 答：理论上是有。 投资者：涂覆的进展？ 答：从应用端来看有一些客户在用，像3C、小动力等。但是因为现在的售价相对来说比较高，大家的用量都不是太多。再像在研发阶段的，有一些动力电池大厂是在研发，但是要商用可能对成本还是有一定要求，大家都是在跟进。 投资者：电池隔膜是跟星源材质是竞争关系？ 答：相当于竞合吧。合作阶段要用它的基膜，但是对电池客户来说，我们是芳纶方案，星源是其它方案（走比如陶瓷方案等），这方面会有点竞争，看客户怎么选。 投资者：纤维电池有贡献收入？ 答：基本没有。 投资者：纤维电池内部计划什么时候量产？ 答：现在应用场景偏少，现在可能应用的方向，一是像有一些服装需要加热、制冷，用现在的一般电池不方便；二是像眼镜等智能穿戴，对重量、体积等有一定要求。目前我们的产品有些方面还是需要进一步发展。 投资者：现在的合作客户是哪一类型的？ 答：都有，目前来看大多数客户是实验、研发的阶段。可能发光纤维落地比纤维电池更快一些。
--	---

	投资者：氨纶开到七八成是因为技改没完成？ 答：对。 投资者：之前说到今年年底技改结束，之后开工率要到多少？ 答：明年估计会到八到九成。 投资者：化纤现在出口有起量，氨纶有没有感觉稍微好一点？ 答：氨纶主要的市场还是在中国。 投资者：间位像抢险救援方面的订单是需要招标？ 答：对。 投资者：这个订单也跟消防服的使用周期有关？ 答：对。 投资者：新建产线在这边有规划？ 答：创智中心是没有生产功能，烟台的生产是在化工园那边。 投资者：每年支持订单的客户类型有什么大的变动？ 答：变动不大。 投资者：今年产业那边会有一些变化，比如说，芳纶可能替代玻纤布，有这方面的研发或者试样？ 答：从逻辑推演来看是有可能性的。这件事我们肯定会重视，会看看有没有用的可能。最终能不能落地还是要做出东西来，客户看用不用，现在还是相对比较前期的阶段。 投资者：有相关产品出来？ 答：我们是有想法、有方案，但是最终能不能成或者哪个方案能成，说不好。 投资者：是我们在推还是子公司？ 答：对我们来说都一样，有好几个方案，集团肯定会协调。 投资者：绿色印染？ 答：目前来看还没有大的突破。
附件清单	无

日期	2026 年 7 月 17 日
----	-----------------