

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：2023-242-287

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	宝盈基金 朱凯 碧云资本 徐惠琳、汤礼辉 博道基金 王伟淼、孙文龙 大成基金 戴军、朱亭霖、刘芳琳 大成基金 彭博、张家旺、段一帆 高毅 杨千里 贵铁基金 许峰、冯敏、张引 泓澄投资 陈骞 华安基金 王晨 华商基金 黄露禾 华夏基金 韩霄 江苏瑞华 汤胜华、于宁 景顺长城 刘苏、陈渤阳 蓝泰基金 吕韦柱 蓝天投资 辛宏 南方基金 郑勇 盘京投资 高凯、刘荣 平安基金 潘逸君 轻盐创投 曾续娣 太平资产 初博洋	

	天弘基金 余然 湘投基金 汪银桥、冯迪 湘投基金 宋长江、陈心 壹德资本 朱鸿飞 银华基金 施航 源乐晟 晏梓航 运舟资本 廖书迪 中欧基金 息荣雪、代云峰 中信保诚 陈超俊 中信证券 任丹、石榴、王喆
时间	2023 年 7 月 29 日上午
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事长宋西全、总裁迟海平、副总裁姜茂忠、总会计师顾裕梅、董事会秘书董旭海、战略规划研究院人员、营销中心人员、证券投资部人员
投资者关系活动主要内容介绍	公司介绍：泰和新材作为一家全球化运营的化工新材料公司，秉持“人才引领、创新驱动”的发展战略，致力于为用户创造价值，和客户共同成长，业务范围横跨绿色化工、先进纺织、高性能纤维、新能源材料等众多产业领域，是中国高性能纤维的开拓者和领导者。公司拥有领先的创新平台、尖端的科研装备、丰硕的创新成果，产品服务于包括纺织、医疗、信息、航空、交通、环保、应急等几乎所有的国民经济各相关领域。 从公司的经营情况来看，公司整体经营处于上升趋势，近三年营业收入、利润总额呈现跨越式增长，芳纶业务的占比呈增长趋势，尤其是近三年增长趋势显著。 公司依据“人才引领、创新驱动”的发展战略，围绕存量业务提升、增量业务拓展、产业链条延伸三个方面，实施“三轮倍增计划”，秉持“一体化、规模化、多元化、国

	际化”的思路，做大做强存量业务、创新拓展增量业务，形成同心多元的产业布局，巩固行业龙头地位。 存量业务方面，公司要做强、做大以氨纶、芳纶为主导的化学纤维及其上下游产业链，成为全球芳纶行业领导者、国际高性能纤维产业龙头企业；增量业务方面，以新材料领域“卡脖子”产品为重点，围绕智能穿戴、绿色制造、生物基材料、信息通讯、新能源汽车、绿色化工领域开拓新业务，成为新材料行业的趋势引领者。 我们的资源配置方面，公司深化体制机制改革，主要目标是打造适应未来发展需求的长效激励约束机制，做国有企业改革再出经验的“试验田”。同时公司注重创新能力发展，重点建设“双创中心”，打造国际一流的研发基地，孵化领军企业，培育发展动能。公司进行多方面管理提升，包括人力资源、安全生产、文化建设、信息化建设、风险控制、采购管理等。公司始终坚持人才就是公司的第一战略资源，营造专业、创新、开放、进取的工程师文化，打造一支具有数学逻辑、理性思维、商业头脑的高效人才队伍。空间规划方面，打造“一个总部+五个产业园”的产业布局。全球布局方面，致力于成为国际市场竞争的重要参与者和强有力的竞争者，设立香港离岸公司，建设销售中心，提高市场服务能力，加强产品市场融合与组合开发。 公司的使命愿景是建设成为行业领先、股东满意、员工自豪、社会尊敬的卓越企业。 公司以前聚焦在高新纤维方面，现在横跨多个领域，坚持“人才引领、创新驱动”的发展战略，构建全球化协同创新体制，形成“众人拾柴火焰高”的集体智慧。新项目的布局主要是集中在两个方面，一是衣，二是行。下面介绍一下项目的具体进展： 芳纶隔膜作为新一代耐热聚合物涂覆隔膜，能够显著提
--	--

	升动力电池的安全性能、快充性能以及循环寿命，目前产品质量稳定，成本符合预期，测试方面，主要厂家已进行到 B 阶段，部分厂家进入 C 阶段。 芳纶复合绝缘材料是在新能源汽车、风力发电等行业的特种电机中广泛应用的关键绝缘材料，目前生产线正在建设中。 纤维锂电池属于全球首创，填补我国智能电子织物产业领域的空白。产品性能达到预期，具备体积小、可编织性强，能量密度高等特点，当前项目处于市场开发阶段。 绿色染整是染整行业革命性技术，主要应用于棉、麻、丝、毛、皮革等材质的染色，目前处于设备调试阶段。 海藻纤维是一种新型海洋基生物材料，主要应用于抗菌内衣、医用敷料、高档面膜等领域，目前处于中试放大的阶段，后续将根据市场需求和中试进展的情况，着手建设批量生产线。 泰和新材秉持创新引领美好生活的理念，致力于打造具有全球竞争力的产业链、价值链、生态圈，为用户创造价值，和客户共同成长，追求可持续的高质量发展。在此真挚感谢各位投资者的信任与支持，期待与大家继续保持密切的沟通 and 良好的交流，共赴美好未来。 投资者：公司现在的产品很多，人才储备是否有影响？ 答：我们对自己的项目是很有信心的，关键是人才的质量和数量，这也是我们自身非常关心的问题。目前这个阶段，如果说够不够用，那肯定是不够，但是也没有特别大的影响，我们在氨纶、芳纶深耕这么多年，公司技术平台的支撑作用还是非常大，泰和有一套自己的逻辑，在这方面我觉得做的还是比较好的，像隔膜和印染，我们的水平也够用的，并且我们并不止依靠自己的力量，还包括社会上的高校、研究院等。公司更关注的是如何产业化，虽然资源不够充分，但是
--	---

	我们尽了最大的努力来确保重点项目的进行。创新建设，要引进新鲜血液，这方面公司也在建设研究院，与大学共建联合实验室，我们自己的核心竞争力都集中在重要的项目中，人才方面对我们的项目基本没有影响，新项目中老的团队人员相对少，也不会对存量业务造成影响。 投资者：对位芳纶在轮胎上的应用？ 答：对我们来说，比较擅长的领域要固化优势，轮胎是我们发展的一个重点领域，现在正在配备相关资源，未来我们也会有一定的增量。 投资者：新能源汽车隔膜用量比较多，复合纸方面市场有多大？ 答：国内大约三千吨左右，不单用于汽车，风电、变压器、高铁等也会使用到。我们现在的规模一期在一千五百吨左右。 投资者：第二季度的业绩低于预期，说一下上半年的情况，展望下半年如何？ 答：上半年不及预期，最主要的原因是氨纶，氨纶整个行业都很差，包括上半年宁夏氨纶新项目的调试，导致了氨纶不及预期。公司其他业务都比较正常，关键是下一步怎么办，研讨比较多的是怎么增加下半年的绩效。对位芳纶还不错，正在扩产，争取提高产量；间位的重点在市场开发方面，走“最后一公里”，现在存量的市场要继续挖掘，增量方面要帮助客户创造市场。大多数中国的工业企业，成功的经验是依靠超大的市场优势，当然各行各业都如此，市场容量没有的话就帮助下游来创造市场。像间位芳纶、对位芳纶这种有盈利能力的品种，也提了要求，要提高销量，贡献更多的利润。氨纶下半年我们自己能主导的肯定要好，市场上现在看是保守偏乐观，这是存量部分。我们也会加大力度开发增量业务。新项目投产，包括绿色印染，也会带来营收，利润贡献率可
--	--

	能不是太大，但是也会让大家看到，复合绝缘纸大约在 9 月中旬，都会贡献利润。公司做了股权激励，虽然经济形势不好，但是我们也在努力。不管如何，氨纶做的不好我也很抱歉，我建议大家拉长来看，氨纶我们没有一体化的优势，没有产品集群的优势，我们已经意识到这些问题，就有解决问题的可能。氨纶我们是有优势的，我们所有的产能都是新的，没有落后产能，可以长期支撑起来，这方面目前我们是先走了一步，看如何补齐产业链，增加一体化的优势和能力，包括规模和投资成本。我们内部是很重视这方面，作为管理者，今年上半年业绩不好也是实际情况，下半年我们会尽最大的努力争取能够兑现股权激励的承诺，长期来看我对泰和很有信心。 投资者：对位芳纶投产，间位芳纶也在投，如何看未来几年的消化问题？ 答：目前看对位芳纶市场方面，泰和有些比较大的应用领域，还没有很大的市场份额，像轮胎我们基本没有，对于泰和来讲，我们还有拓展的空间；市场上新的产能，是否真的有竞争力，还要另说。间位芳纶的防护领域应用前景广阔，近期看最后一公里还需要打通，监管的主体责任落实还是任重道远，公司将在这方面重点配置资源。还有一点，跟新的项目是相关的，新的项目也会增加一定的增量。 投资者：芳纶的销量大约有多少？防护服市场比较大，现在有政策性的东西？氨纶市场全行业亏损，主要问题在哪？ 答：芳纶的量整体是增长的，它分了很多不同的领域或者型号，总体是增长的。防护服去年增长比较快，比较大的公司对于国家标准的执行都比较迅速，今年来看不及预期，我觉得主要原因是大量的中小企业得到消息再到执行的周期比较长，我们可能要配置更多的资源来进行信息传递，加大宣贯的力度，目前也正在做，强制性的标准一定是会被执行的，
--	---

	尤其出现事故后的追责，这方面还是需要一个过程的，我们要把“最后一公里”尽可能的加快。氨纶行业的亏损，我觉得主要原因有几个：一是氨纶的产能过剩，2021 年的市场非常好，很赚钱，会有投资冲动，现在来看产能过剩；二是大家都希望加快行业整合度，阶段性的亏损换取长治久安的和平也是必要的，不然氨纶行业总是靠天吃饭，对市场的好坏没有基本的把控，整合之后对行业还是有好处的。内因主要是产能扩张，外因全球来看整个需求都有影响，全球陷入结构性衰退，纺织品的消费可有可无，另外中国纺织品也受到了打击，出口会受到抑制。未来具体的领域，一个是衣、一个是行。纺织行业我还是坚定看好的，衣服总是要穿的，长远来看我觉得纺织行业也可以，最大的问题是没有创新能力，我们泰和这方面拥有优势，可以帮助我们客户取得成功，从而促进行业的发展。氨纶现在主要是要出清产能，消除落后产能比较多的企业。 投资者：氨纶淘汰落后产能是否需要长期亏损？ 答：我个人估计不用那么长，这两年氨纶都不太好。之前氨纶是周期性的不好，差一年好一年让大家都觉得还有机会。氨纶的淘汰涉及到设备及技术的迭代淘汰，我们烟台的旧设备都已经停了，旧设备与新设备是无法比拟的，包括效率、成本、质量等多个方面。氨纶行业落后产能的淘汰已经到来，去年四季度到今年上半年新增接近二十五万吨，主要集中在头部企业，剩下的集中在江浙闽及沿海地区，成本比较高且设备比较老旧，在当前的竞争压力下，势必会淘汰。现在国内总产能接近一百四十万吨，需求在九十万吨左右，势必一些小的厂家会被淘汰。 投资者：这次看绿色印染的样品好很多，跟客户对接情况？有无关键问题？ 答：棉织品纯色的基本没问题；数码印花，比较复杂的印花，
--	--

	基本上没问题，有一个指标，摩擦牢度需要再改进一下；粘胶纤维基本也没问题，技术方面进展就这样。整体来看我觉得没什么大问题，摩擦牢度的问题我们自己在解决，不是什么大问题。另外我们选了一些标杆客户在交流，进展不错，国内国外都有重点的在交流，对这个产品未来还是很有信心的。国外大的厂家认证周期相对较长，技术确认后使用这种技术的服装品牌都会贴上标签，今年的目标是要证明我们的逻辑。 投资者：芳纶涂覆的整体性能反馈比较正面，进度情况？电池很卷，天天讲要降本，价格方面怎么考虑？ 答：送样情况来看每一家工厂的要求都不一样，这跟最开始我们的认知不太一样。慢慢的交流充分后，目前来看没有什么太大的问题，我们也在逐渐学习这个行业的习惯，市场上也有一些声音，主要还是因为信息不对称。汽车行业的逻辑和我们自己的利益的平衡问题，我们也在思考，价格高、市场份额少，或者价格低、获得更大的市场渗透率，动力是这样；储能相对好一点。用什么策略解决这个问题还在讨论，在技术和产品上没有什么问题，像有些行业对于价格敏感，低价格进入，也有这种可能性，主要是基于技术层面的突破情况。技术上也有差异，看能不能根据不同的行业设置，我们在努力创造更多的价值。电池方面对于安全性很关注，创造价值这个过程需要进行博弈，包括新能源汽车行业对于安全性的关注可能会影响市场的判断，解决不了安全的焦虑，对于市场还是会造成很大的影响。大家很关注成本，但是考虑到安全方面，我估计会有平衡。我们之所以焦虑，是因为我们成本是有选择的余地的。 投资者：现在的价格方面？ 答：储能可能相对高，动力相对较低，是跟行业情况对应的。 投资者：高端有诉求，中端的不强？
--	---

	答：中端也有，能花同样的钱买更好的东西，也很好。 投资者：安全标准提升，会有影响？ 答：会有，我们是希望安全标准提高的，其实总的来说成本对所有企业都一样，增加是都增加的。现在看价格合适，市场的需求肯定是有，最大的问题，就是价格的定位。 投资者：化工产业的配套和新材料的布局增加，优势方面？是未来要做的还是已经在布局？ 答：我们在关注整个产业链条的情况，我们平台技术比较充足，现在基本上对标的就是市场上最好的产品，这个是泰和非常大的优势，平台技术的优势。新的项目主要是基于我们现有的技术能力，我们可以介入；另一个就是基于客户的需求。芳纶的发展也是因为我们会进行反哺，有些项目我们会考虑。 投资者：做的项目在宁夏这边，有优势？ 答：宁夏有煤化工园区，产业链上产能比较充足，是基于这方面产生的优势；另外放在宁夏，成本和能耗也是一个方面。 投资者：对位明后年的竞争，怎么看？大部分在 24 年释放，竞争是否加剧？ 答：如果都能按照消息投产，一段时间的竞争肯定会比今年剧烈，泰和会按照现在的战略继续进行。过往的经验提醒我们，不再犯以前的错误。投资密度提上来，各方面我们要占领先机，我们一旦突破技术后，是有比较大的竞争优势的，我坚信未来中国会成为芳纶最大的市场，我们也比较注重中长期的发展，泰和的未来我是非常清楚的，至少是有隔膜等增量。我只能说我们争取按照既定的目标，把自己做成行业老大，不要犯氨纶的错误。 投资者：对位不同领域差别很大，会采取不同策略？ 答：市场来看对位芳纶应用面很广，下半年也有一些规划。从我们来看，没有很大压力，全球约九万吨市场。我们也有
--	--

	很多潜在的领域布局，一个是橡胶，乘用车轮胎一般是国外轮胎在用，我们正在布局新能源轮胎，支持国内轮胎企业进一步发展。现在有了产量，我们可以提供更多的产品，下半年会提高市场开发。下半年的重心会在作训服、光缆等方面，我们的产能提升，可以给客户提供定制化服务。研发和生产基本是基于客户的需要，这也是很大的优势。泰和有扎实的客户基础，各个方面产品的验证都是通过了的，我们现在的定位是高端的产品，现在来看并没有感觉到市场压迫感，更多是按照我们的步调来进行。从市场策略来看，不同的应用领域是有不同的策略的。我们现在是希望对位更多的释放产能出来，中低端市场泰和也要有一定的占有率，中低端对性能的要求没有那么多高，我们特意建了一条线，来生产低成本的产品。我们对这方面是很有信心，如果有足够的产能上，竞争虽然会加剧，但是没有很强的焦虑感。 投资者：芳纶涂覆，动力电池方面要看车企？哪几家在验证？与车企的沟通？ 答：总共有二十多家客户在验证，绝大多数以动力为主，3C、储能也有。动力主要是两步走，电池厂家和汽车厂家都在接触。偏激进的客户，在做替代；也有新型号产品在做验证。不同的客户对价格的要求也不一样。 投资者：不同客户报价有区别，成本差异？ 答：芳纶涂覆是个总的称呼，但是产品有很多种，储能、动力等不同的客户要求都不同，产品都不同，所以定价也不同。 投资者：C 阶段大约多长时间会看到意向订单？车企还需要进一步验证？ 答：有几家从 B 阶段转 C 阶段，时间比较长，C 阶段做大电池，要做长时间的检测。先几个验证，然后几百个验证，再到几千个等等，是逐渐放量的，所以 C 阶段会比较长。C 阶段结束后就定型，后面的销量就是看汽车的销量，车多、电
--	--

	池多、隔膜多。动力电池验证测试以电芯厂家为主。 投资者：C 阶段需要几个月？ 答：C 阶段是一个逐步放量的过程，主要是依据电芯厂家的测试速度和电池的应用程度。 投资者：到几百是下订单？ 答：前期是样品，后面就会下订单。 投资者：专利上具体的区别，规避的点，是否有审核？ 答：开启验证时，我们最关注的就是专利是否有侵权。我们已经做了 FTO 的分析，没有技术冲突的风险。 投资者：差异主要是在产品结构？ 答：前端的材料就有区别，对应的在后续工艺也会有差异，最终在产品的结构方面，甚至从外观方面就会有区别，在性能方面是比较接近的。 投资者：半固态电池方面？ 答：现在是有布局。新能源汽车厂家找到我们，在推半固态电池，半固态是希望透气的孔隙更大一些，用陶瓷涂覆的难度非常大。国外是有采用芳纶的方案，希望我们也参与到验证领域中，目前已送样，在验证过程中。 投资者：市场规模、价格定位方面怎么平衡？ 答：我们会看客户获取的价值，如何给客户带来更大的价值，大概还是会延续以前思考问题的逻辑，比较核心的一点是我们可以把成本做的比较符合我们的预期。
附件清单	无
日期	2023 年 7 月 31 日