

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：2023-288-304

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	煜德投资 孙佳丽 禾其投资 印高远 中信证券 郑一鸣 一瓢资本 孙蔡安 瀚朴投资 余剑清 久实投资 袁晓彤、杨文涇 澄明资产 石天卓 浙江农发 赵文杰、向海夏 汇添富基金 刘高晓 正心谷资本 陈晓亭、姚怀畅 火星资产 樊蔚文 象屿创投 胡亚闽、肖翔 博裕资本 张丹露	
时间	2023 年 7 月 29 日下午	
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	公司介绍： 泰和新材作为一家全球化运营的化工新材料公	

主要内容介绍	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：介绍下上半年氨纶、芳纶的总体情况？ 答：今年上半年氨纶不太好，全行业都不是很理想，氨纶是亏损的；芳纶的情况还可以，基本符合预期。对位芳纶市场还不错，我们在努力的创造更多的有效产能；间位芳纶总体符合预期，防护服方面还差“最后一公里”，去年比较大的企业按照新的标准启动了防护服，现在要看中小企业的进度。 投资者：氨纶预期什么时候有新的变化？ 答：我预计下半年会比上半年要好，一个是市场应该会好一点，另一个我们新装置的调试下半年会有比较好的改善。氨纶具体什么时候能好，说不好，现在明显看出来淘汰落后产能的速度在加快，泰和的老旧设备基本全部淘汰完毕，小的玩家在淘汰，大的玩家通过充分的市场竞争，落后产能的淘汰也会加速。 投资者：上半年氨纶、芳纶的价格和销量，以及芳纶产能投放后价格策略会不会有变化？ 答：氨纶价格下降比较大，销量是同比增加的。芳纶整个销售量都是增加的，对位增长幅度大一些，间位差一点。价格来看间位有下降，主要是产能上来，低端方面为了占领市场份额，有进行价格调整，产品结构也有变化；对位芳纶的价格基本稳定。 投资者：芳纶的业务结构？各方的增速？ 答：芳纶这个板块首先分间位芳纶和对位芳纶。间位芳纶是在防护和工业过滤、芳纶纸等领域，总的来讲国内是防护和工业过滤差不多，今年上半年有点特殊，工业过滤拿的多一
--	---

	些；国际市场防护占的多。对位芳纶是防护、橡胶、光缆等领域，上半年防护领域增长的很好，光缆领域有增长，其他同比都差不多，海外的情况也差不多。芳纶纸一是在蜂窝的领域，还有新能源汽车、绝缘方面，总的增长大约在 30% 左右。 投资者：复合纸主要是对位还是间位？ 答：间位为主。 投资者：应用方面？ 答：目前来看，主要是在水冷和油冷电机领域。 投资者：在扁线电机和圆线电机中的用量？ 答：差不多。 投资者：芳纶涂覆中试现在的成本？跟国外比差多少？ 答：目前是三千万平米，内部叫中试，其实也是标准的生产线。与国外产品的对比来看，成本有很大的改善。 投资者：生物基芳纶是否会成为竞品？ 答：我们也有生物基芳纶涂覆隔膜，但是我们没推，主要是成本过高，并且原料的来源不稳定，无法得到持续生产的保障，从我们测试的情况来看也不是很好。 投资者：目前来看一平米的毛利？ 答：赚多少钱取决于售价，而售价取决于市场。3C 对成本的关注度不高，但是量比较小；储能方面大储能才会用，目前大部分是新型号的电池；动力电池对成本要求比较高。 投资者：三千万平米放量有多少？ 答：看验证结果，C 阶段是逐渐的放量，会有一个测试的周期，从几十到几百、几千。预计今年年底或明年上半年会有比较明朗的结果。 投资者：不止电池，车厂也在验证？ 答：是的。 投资者：三千万平米之后有多少？
--	--

	答：目前正在设计。 投资者：涂覆战略层面的考虑？ 答：我们最早是想做原材料，没有想自己下场做隔膜，但是涂覆隔膜一直没有比较大的进展。我们也跟下游探讨过，反馈来看主要就是国内做隔膜成本过高，比较高的售价在中国打开市场基本是不可能的。成本高的原因包括知识产权，国内之前是没有专利的，要生产涂覆隔膜需要缴纳专利使用权的费用，且原料也是从国外购买，芳纶原料是不适宜储存和运输的，会造成原料浪费和污染，导致良率很低；还有是溶剂回收的方面，单独上溶剂回收，工艺比较难且费用比较高。反观泰和，我们有自己的国内、国际专利，是没有侵权风险的；我们自己就有最大的芳纶生产装置，这两年我们的新工程完成了新旧工程转换，现在芳纶的成本要比竞争对手低；三是良率高，我们没有原液运输问题，直接通过管道输送；我们有自己的溶剂回收装置，这方面的成本是很低的。国内要做好芳纶隔膜，理论上得看芳纶的厂家。 投资者：专利布局是哪方面？设备？工艺？ 答：先说下结果，我们与国内国外都没有侵权风险，进行了FTO分析，结果是没有任何侵权风险。我们是做芳纶纤维的，上游芳纶的工艺路线就是自己的，我们从上游原料合成阶段就不一样，芳纶涂覆原液的性能也不一样，所以涂覆过程中的工艺也有差异，工艺有差异，装备也会有区别，甚至有些产品从外观上看也会有差异。 投资者：关于产能的情况，今年和明年对位的投资进度？氨纶会不会推迟？ 答：关于氨纶，我们在看。氨纶下一步工作的重点是一体化生产，PTMG在考虑；另一个是产品品种结构优化的问题，有些品种市场竞争力不错，但是有些品种的市场占有率不高，需要丰富产线、优化结构、规模扩张一起进行，也要看
--	--

	市场竞争情况，规模扩张还在考虑，因为还需要考虑其他项目的协同情况，将来具备大规模扩展的可能性的时候，要看增量业务带动存量的可能性。芳纶纸的产能是三千吨，间位试生产 1.6-1.7 万吨左右，明年会继续增加，昨天开的董事会也有相关的公告。对位正在建，到年底或明年一季度到 1.7 万吨左右。这些之后我们会看看情况，能保持竞争优势再进行下一步的规划。 投资者：资本开支情况？后面会不会再募资？ 答：现阶段应该是不会再募资。 投资者：其他项目要投很多钱？绿色印染？ 答：我们在设计一个新的工厂，有部分传统印染厂的设备，也有完全不同的设备，初期不需要很大的投资。 投资者：绿色印染的体量？ 答：理论上体量很大，中国棉、毛、丝、麻、粘胶纤维大约有 1200 万吨，全球约三倍，即 3600 万的市场，棉布染色后售价约 4-5 万/吨，主要是取决于跟客户的沟通情况。印染行业整体比较散，大的工厂不多，我们希望把散的这些产能集中到泰和中。今年主要的精力是放在隔膜的验证上。 投资者：芳纶产能是打满？ 答：预计明年将全部满产。 投资者：隔膜融资是子公司，是我们注资？银行融资？ 答：可以增资，也可以进行银行融资。其他有战略资源的我们也很欢迎，但是泰和肯定不会稀释自己的比例。 投资者：隔膜的进度？与陶瓷隔膜相比？ 答：如果要跟陶瓷涂覆比，成本会比他高一点点，但是性能方面有很大的提升，包括浸润性好，电池的生产效率也高。我们刚进入隔膜，从发展历史来看，它换代的过程从来不是看成本，而是不断在增加成本以获得更好的性能，所以不能单纯看成本，要看带来了什么价值。我认为现在限制新能源
--	--

	汽车发展的主要因素还是安全，现在陶瓷隔膜通过率较低，有一定安全隐患，这些未来都是需要进一步改善的。 投资者：现在到 C 阶段的是储能还是动力？ 答：都有。 投资者：哪个更迫切一点？ 答：都很迫切，进展差不多。现在到 C 阶段比我们正常预计的快。 投资者：基膜的采购？这方面的布局？ 答：目前比较明确的是我们没有做基膜的意愿，最好的状态就是大家合作，我们买基膜涂覆，卖涂覆好的隔膜，或者给他们卖也可以，我们比较希望强强联合。 投资者：有基膜想投涂覆，有没有可能性？ 答：我们有交流，隔膜的涂覆企业和其他涂覆企业我们都有交流，本着对客户负责的原则，谁涂的好谁做，如果做不好的话，会影响整个行业的发展。 投资者：公司之前都是研发、生产的生产端，现在的印染、隔膜是从客户的角度思考来提解决方案，这种情况比较少，这里面最主要的挑战？ 答：某种层面上来讲，社会的进步是材料的供应商来推动的，我们的口号是“创新引领美好生活”，我们从终端推进整个产业的发展，新的业务用来推广市场，最终的客户有权利去影响中间生产的过程。最大的问题是解决思维习惯的问题，所以最大的问题是我们的员工能不能够扭转思维惯性，对客户的接触很重要。总之，对我们来讲，最大的挑战是员工要跨越产业链，跟最终的客户对话，改变大家思考问题的方法，而要想达到这个目标，时间可能会比较长。 投资者：绿色印染的市场拓展方式？ 答：要分领域，比如纯色的布，或者数码印花，我们有可能跟数码印花的工厂合作，当然我们自己也会有印花工厂。从
--	--

	生产的角度、从推广市场的角度，尽量整合社会方方面面的资源，包括品牌商、流行趋势等，都会进行调研，还有标准层面推动等，总之各个方面都在考虑。 投资者：芳纶涂覆和陶瓷涂覆安全上提升的数据？ 答：比较高，电池的性能分电性能和安全性能。安全性能主要的是穿刺、斜面挤压有提升，热稳定性能方面差不多，破膜温度要高，并且芳纶涂覆浸润性更好。 投资者：公司验证的客户有没有海外客户？ 答：目前没有，后期会开始逐步进行海外验证。 投资者：热针穿刺标准？ 答：热针拔出来之后内部温度会升高，普通隔膜会碎或者破损起火，通常以冒烟和鼓包为标准。 投资者：与 PVDF 相比的优点？ 答：耐热性能 PVDF 跟芳纶没什么可比性，芳纶是提供耐热性，PVDF 是提供粘性；我们也可以一面芳纶，一面用 PVDF。 投资者：在圆柱电池里的应用？ 答：圆柱电池有很大的替代性，有成功应用的案例。 投资者：涂覆原料是如何从芳纶纤维过渡？ 答：涂覆原料和芳纶纤维的原料是有一定区别的。 投资者：涂覆的原液也在电新？ 答：原液是在泰和，第一步的处理也在泰和，第二步的处理在电新。 投资者：头部的氨纶扩张很大，我们实际还是增加？ 答：我认为扩的多是为了压迫竞争对手。 投资者：其他的企业被压迫离开之后，还会亏损？ 答：这个我觉得不会，这不符合市场规律，不会一直这样，如果总亏、一直亏，那谁都不会做。 投资者：对位价格趋势？ 答：大面上不会有很大的变化，我们也想形成良好的市场情
--	---

	况。 投资者：毛利芳纶拆分的话，间位多少？对位多少？ 答：对位会比间位好一些。 投资者：定价模式？ 答：根据市场价格来定。 投资者：间位和对位价格走势？ 答：我们更多的是考虑到客户的需求进行定价。上半年总体来讲，国外价格是略有上升；国内分防护领域和过滤领域，过滤价格有所下降。下半年预测的话，我认为不会再下降，特别是过滤方面，竞争对手的压力也很大，可能会有一些变化，成本方面公司也在通过技术提升努力降低。防护方面有很多订单会有滞后性，这方面的销量会有一部分贡献。海外这两年整体的市场都做的不错，公司也提出了深耕海外的要求，我们内部也叫国际化元年，在欧洲、亚洲等我们也是抓住了一些时机，间位整体在海外是不错的。对位上半年整体的价格略有上升，我们在防护市场抓住了一些时机，在橡胶领域也有所突破，下半年一个是要抓住国内的防护，定型的产品会有销量拓展，包括橡胶领域。海外市场也一样，也是要在海外市场进行深耕。 投资者：泰和电新可能会引用战略投资方？有进展？ 答：坚持长期主义是我们要倡导的思想，我觉得泰和的占比不低，并且实际上骨干员工没有多少钱，没有很强的投资能力，将来随着产能的扩张，泰和的股权比例肯定不会减少，后续增资员工可能也没有实力继续跟投。所有经过管理层决策的项目，我们是无差别跟投，投与不投是原则性问题，投多投少是技术性问题。可以保证泰和的股份不会少，如果没有其他战略投资方投，泰和的占比会增加，员工基本不会跟。泰和一定是全力维护投资者的利益。
附件清单	无

日期	2023 年 7 月 31 日
----	-----------------