

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：2023-305-317

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	摩根基金 邢达 固禾基金 纪双陆 广发基金 邵锐成、段海峰 弘毅远方基金 樊可 翎仁投资 祝子瀚 国金证券 胡媛媛 长江证券 马太、叶家宏 易方达 刘阳泽 长盛基金 赵启超 弘尚资产 沙正江 银华基金 万丹	
时间	2023 年 7 月 30 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，芳纶业务的占比是呈增长趋势的，尤其是近三年增长趋势显著。 公司依据“人才引领、创新驱动”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，建设土耳其、德国销售中心，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，目前主要厂家已进行到 B 阶段，部分厂家进入 C 阶段。 芳纶复合绝缘材料是新能源汽车、风力发电等行业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的阶段。 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，目前属于设备调试阶段。 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。 最后进行未来的展望，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和良好的交流，共赴美好未来。 投资者：泰和新材未来的定位？产品如何协同？ 答：产品定位方面，我们目前分为存量业务和增量业务。存量是氨纶、芳纶，氨纶的定位是成为行业三桶油之一，氨纶现在市场整体竞争比较激烈，在淘汰洗牌的过程中；芳纶立志成为全球老大，今年在逐步调整，实现一体化、规模化、国际化的发展。增量业务按产业链进行展开，主要包括化工路线和材料路线。化工是从芳烃到芳纶、甲醛到氨纶的产业链以及化工园区的内部循环，建立无机盐的产业链，针对三个产业链建立八个化工平台，具体项目会根据市场客户的需求来进行。二是材料路线，目前主要有五个，分别是高性能纤维、功能膜方向、高端无纺布、特种材料和复合材料。各种项目比较多，对应的资源匹配主要包括三方面：第一是平台方面，对于创新能力的建设下了很大的力气，双创中心打造了很好的平台，并且公司的分析仪器、装备都比较多，全球最好的工艺、技术、装备在中试平台都有；第二个是人才方面，通过薪酬套改和管理提升，提升了员工的决心和动力，对外部人才的吸引力也有增加；第三是对外合作方面，每个项目都有高校的团队和科研院所的团队，他们做从零到一，我们做从一到十，大家站在巨人的肩膀上共同发展，截止上半年，与五所高校建立了联合实验室，外聘了二十多位专家，资源方面主要是这些。 投资者：二季度业绩环比回落，上半年经营情况？对比情况？ 答：氨纶情况分两个部分，一季度纺织板块复工复产，行业整体来讲还是不错的；到二季度出现了转折，一季度的复苏导致了很多企业产能集中释放，据统计上半年大约释放了十五六万吨的产能，去年四季度释放了大约七八万吨，回过头看，一季度内外销订单是不错的，比二季度要好。二季度发
--	---

	生了比较明显的变化，量价齐跌，供强需弱，氨纶的价格跳水，而上游比较强势，国外的订单断崖式下跌。二季度市场上出现了心态的变化，包括纺织的中间商、贸易商、织造商，都不看好，原料的采购都是按需采购，购买力严重不足。下半年来看，氨纶下行的风险基本已经完毕，也会有秋冬的补单，大部分认为会出现小幅度的回暖，并且之前疯狂开机的热度也会冷却。间位芳纶方面，目前试生产产能大约 1.6 万吨，一二季度来看量是在释放的过程中，高端市场价格比较稳定，低端市场相对来说是价格市场，我们有意进行了策略的调整。对位芳纶方面，上半年各方面同比都有明显增长。得益于几个方面：一个是国际形势带来了一些机遇，我们依托于产能的优势做了很多工作，把握住了一些订单；二是高端应用方面有了明显的提升，包括浸胶线、光缆等抢占了一些客户，对利润有很大的助力；三是新项目的开发取得了一部分成效。下半年的话，还有新的增量出来，可以为客户开展定制化的服务，增加客户粘性；二是有些产线可以进一步丰富产品，提高产品的市场竞争力；三是结合各个领域市场需求的特点，可以针对性的做一些合理的库存储备，增加抢急单、接大单的能力；海外市场整体来说是增加的。整个形式来看，我们认为氨纶上半年是一个历史的底部，外部来看也有竞争者的退出，我们也在想其他方式途径。间位上半年比预想的略差，防护市场下半年应该会有比较好的起色，包括化工园区等。对位下半年逐步产能释放，对业绩支撑会有好处。芳纶纸也有增长，下半年复合纸投产，也会对芳纶纸有好的带动作用。海外方面今年是公司的国际化元年，也加大了渠道开发力度，下半年会进一步深化，对整个业绩提升会有比较好的帮助。 投资者：氨纶形成竞争比较高的格局，龙头都在西部建厂，成本差异在缩小，竞争更激烈，行业未来的变动？
--	---

	答：产能过剩已经是必然的情况了。头部企业的扩张，每个企业有自己的战略定位，我们泰和芳纶板块逐渐崛起，氨纶板块也没有落后，也在积极补齐短板，我们在行业中最早进行了新旧产能的转换，朝着优势型号靠拢，现在的装置是最年轻的；我们也在工程技术方面找突破点，包括产品结构方面。泰和走的是差异化路线，不断创新，与客户一起创造价值。氨纶落后产能的退出，一部分是小的企业，像东部沿海地区老旧的装备，另一方面未来头部企业的老旧产能也会被淘汰。氨纶成本、技术方面的差距都不大，一些头部企业也交流过，大家也比较理性，这几轮新建的产能很难退出，除非企业资金情况差。老旧产能的淘汰已经开始了，头部企业老旧产能如果不能放弃，可能也会胶着一段时间。最好的办法我觉得是兼并，但是在中国的市场上我觉得做这件事情很困难。 投资者：芳纶与国外竞争对手技术方面的对比？ 答：间位芳纶可以很确定的说，技术是领先的，我们的产品品种全球最多，投资密度也是最低的。对位芳纶工程技术方面有一些差距，我们正在追赶，差距在迅速的缩小，将来泰和会致力于成为全球芳纶行业的领导者。我们现在正在构建一体化生产的能力，芳纶原料方面也在规划，将来会成为全球唯一具有芳纶一体化生产能力的，我们有纤维、纸、原料等。芳纶纸来说就是各有千秋，大概就是这样的情况。 投资者：上半年二季度芳纶环比情况？ 答：今年间位芳纶有压力，上半年抢占了更多的市场份额；防护市场不及预期，一是国家强制标准还差“最后一公里”没有完全打通，需要更多的宣贯。对位芳纶是因为我们没有更多的产能来供应市场，也取决于品种结构。 投资者：公司战略角度，行业角度，怎么看芳纶放量，降价？还是在现在的价位仍有需求支撑？
--	---

	答：芳纶的放量方面，首先我不赞同价格下降后有量出来这种说法，比如说我们大概永远不可能降到涤纶的价格，通过降价去获取其他材料的市场空间，目前来看我认为不可行。目前没有接近芳纶纤维的产品，现在拼的就是性能是否更符合客户的需求，原来不在一个赛道的，目前来看发生交集的可能不大。我们要帮助客户创造更多的价值，用以获得更大的市场，比如隔膜，我们做的足够好，会给芳纶带来增量。安全防护的市场也是这样，我们的工装就是具有防护性，符合国家标准的。当然，我们也会开发新的用途，包括对位芳纶在轮胎方面，可以减少碳排放，让轮胎更轻，创造更多更好的用途，创新引领美好生活。 投资者：三年期内，中周期的战略重点？ 答：我们能不能取得成功很关键的一点是客户能不能成功，营销方面我们追求的是我们客户的成功。中国过去很多成功是依靠超大市场的优势、通过行业内卷来实现的，这种发展模式是不可取的。理念上要达到共识也是一个很艰巨的任务，用泰和来讲，通过创新驱动发展，我们希望能传递这种价值观，通过给客户创造更大的价值来实现，而不是降低价格。 投资者：一体化的优势？如何平衡资本回报问题？会不会再有融资计划？ 答：现阶段应该不需要，从融资的需求来讲，将来肯定还会有，会从不同的层级来体现，新项目的赛道如果足够宽、产能足够大，就有可能会有，要根据项目的具体情况。一体化生产我们的目标是创造更大的价值，从长远来看是有好处的，并且现在氨纶没有企业有一体化生产能力。 投资者：一体化涉及到酰氯，酰氯技术储备来源？只生产酰氯成本会不会不如外购？自产的酰氯会不会对外销售？ 答：酰氯我觉得没什么困难，我们之前也生产过，有一体化
--	---

	生产的问题，我们不认为有很多壁垒，因为我们自己的装置也会涉及到化工、纤维等，都是数学逻辑。我们自己可以消耗，希不希望外部销售这方面，作为生意人肯定是希望的。 投资者：外部竞争加剧的看法？ 答：这方面来说，我们不是特别焦虑。 投资者：明年新材料方面，隔膜的战略规划？ 答：新建的两万吨芳纶，也是有相关的配套。现在主要是在B阶段，我们对这个市场是很有信心的，在合适的时间会迅速的启动。明年有多少量说不好，取决于具体的情况。 投资者：除了隔膜，绿色印染和海藻纤维的市场？ 答：除了隔膜，相对比较关注的是绿色印染，工厂大约在今年八月份投产。一个是符合我们的理念，创新引领美好生活，可以大幅度减少污水，并且市场体量比较大，服装也是我们起家的行业。绿色印染我们有足够的创新能力，能够帮助下游客户。如果绿色印染做得好会带动氨纶，隔膜做得好会带动芳纶，在战略上是有这种可能性的。其他的新项目我们也有，全新的首创项目，这种项目相对来说开发市场要花费很大的精力，近期这方面没有很大的希望会很快创造大的价值。海藻纤维也是这种布局下的一个结果，目前正在实验的阶段，也在寻求研究大规模的养殖生物基原料。 投资者：现在的赛道与之前变化比较大，是不是一种挑战？ 答：目标是把泰和从机会成长发展成系统成长。泰和的好处是通过创新来进行发展，我们过去的成功是选了一个好产品，在相当长的一段时间内我们体量不够大，一九八七年我们投了一个亿做材料，所以泰和的起点很高。我们要解决卡脖子技术问题，我们也一直是这么做的。
附件清单	无
日期	2023 年 7 月 31 日