

泰和新材料集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001-006

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	易方达基金 杨协和、倪春尧、张晓宇 浙江农发 汪昱、付海焯、周瑶
时间	2024年1月11日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书董旭海、证券事务代表刘建宁、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：公司现在芳纶的产能是？ 答：间位芳纶大约一万六千吨，对位芳纶在一万吨左右。</p> <p>投资者：现在的价格？ 答：应用在不同领域的产品，价格不同。</p> <p>投资者：价格同比的降幅大约多少？ 答：估计大约在百分之十左右。</p> <p>投资者：价格下降的原因是什么？ 答：最关键的是需求不好；第二是我们的产能增长之后，需要找出口；第三是我们看到业外有一些企业有想法，肯定不能给他们提供这种机会，价格方面我们做了一些调整。</p> <p>投资者：在建的产能完成之后如何消化？ 答：间位的在建，我们会先把隔膜相关的建设好，后面的纤维，包括跟隔膜配套的聚合，是根据市场情况。</p>

投资者：芳纶的需求三季度来看是有些问题的，对于间位的下游怎么看待？

答：今年间位主要两个方向，一是低端工业过滤方面，是跟基建相关，现在的大环境来看基建不是很好，需求受到一定影响；二是防护方面，今年是个小年，招标相对较少。24 年来看，工业过滤领域应该会比 23 年稍微好一些，防护工装后面涉及的是各个化工园，跟最开始的模式可能有点不一样。

投资者：过滤方面，会占多少聚合？

答：每年不一样，22 年不高，可能不到百分之四十，23 年可能会高一点。

投资者：防护服是算在防护领域？

答：对。

投资者：为什么说 23 年是个小年？

答：一是防护工装，它不仅仅是石油工装，它的招标是有周期的，比如 22 年招多了，第二年就会少一点；第二，对于石油工装来说可以分为好几种，有春秋装，有夏装，春秋装可能更换的慢一些，夏装可能每年都换。

投资者：更换周期大概是多少？

答：我们有个推荐的标准，是春秋装两年、夏装一年。

投资者：有写到行业标准中？

答：对，但它不是强制的。

投资者：三桶油的合作份额占大约多少？

答：我们在石油工装方面，合起来大约占八九十吧。

投资者：化工园的推广比较费心力，那销售费用会增加？

答：我们做的是纤维，纤维下面是面料，面料下面是服装。最终面对化工园的主要是服装企业，前期大家可能会一起做工作。

投资者：三桶油的增长基本上空间不大，后续可能会把精力

放在其他的化工园？

答：对。三桶油有可能配的面不是那么大，有可能没配全，但是基本没可能有数量级的变化。

投资者：煤矿这边？

答：煤矿这边基本不用芳纶，现在是石油、化工、天然气、冶金、有色、电力等。

投资者：电力系统的占比？

答：电力系统我们占比不是特别高，并且它不是纯芳纶，是很多种材料在一起。

投资者：接下来主要的精力是在小规模化工，还是电力方面？

答：都会做，化工园应该是重点。

投资者：如何杜绝新厂家进入的风险？

答：以前我们过滤的价格也很高，以前在过滤这个市场我们要赚钱，卖的比较高，看到这种情况之后把价格降下来，也是提高了这个市场的进入门槛。

投资者：芳纶涂覆的原料是间位？

答：都有，对位也有。

投资者：间位的涂覆一平要用多少芳纶？

答：大约在三克左右。

投资者：对位呢？

答：差不太多，对位一般要加一点陶瓷，会少一点。

投资者：对位现在的开工率？

答：对位看在哪个月份，上半年是基本开满的，后续新产能出来之后，每个月的差距就比较大。

投资者：对位新产能出来之后，销售会有压力？

答：24年的新产能都开出来的话，对位可能会稍微有点压力。

投资者：对位的新产能，当时为什么决定要做？

答：这件事情大约是在21年就准备做，准备扩大芳纶的产

能。从整个工程技术水平来说，当时都是计划投资密度减半，生产效率翻倍，而且后续我们也可能进行进一步的优化，在工程技术方面已经做到全球领先了。二是以以前的经验来说，不论什么产品，只要技术被中国突破之后，全球老大基本都是中国企业，我们也要做一些布局。三是我们回顾氨纶发展过程中的得与失，氨纶当时采取的策略跟现在不一样，产能上的也不快，错失了一些发展的机会，并且氨纶发展的比较单一，上下游都没做，这些方面，芳纶我们都要吸取相关的教训。

投资者：对位的几个领域，预计哪个更有发展潜力？

答：领域上来说，一是防护领域，后面可能会是一个潜力点；二是橡胶、轮胎这方面，国内做的比较少，并且现在新能源汽车有一些减重之类的要求，也会有一些增量。

投资者：轮胎推广的趋势明显吗？

答：现在在外资品牌中应用的比较好，这个市场全球可能有五六千吨。

投资者：我们已经在用？

答：现在在开发。

投资者：您继续。

答：其他可能涉及到各种各样的复合材料，最简单的像手机壳，相对复杂一些的像储氢瓶，储氢瓶外面最早是玻纤或者碳纤维，泄露的话可能爆炸，芳纶的性能跟它互补。再是国外市场更大，扩展国外市场，这就要靠综合实力了。

投资者：对位的均价相比去年的降幅？

答：大约百分之十左右。

投资者：芳纶涂覆现在的认证情况？

答：认证的客户很多，进展有快有慢，最快的已经有小订单。

投资者：小订单是指新型号的？

答：对。

	<p>投资者：我们自己的成本能做到多少？</p> <p>答：现在中试线是不是连续开，成本相对比较高。</p> <p>投资者：比较高的原因？</p> <p>答：产量没起来，而且后续的配套还没做，现在是一个中试线。</p> <p>投资者：基膜现在的供应商？</p> <p>答：有几家。</p> <p>投资者：氨纶，宁夏理论上的成本是很低的，为什么一直不太顺利？</p> <p>答：调试的周期比较长，从去年六月份也在花大力气解决，会有一些比较好的改善。</p> <p>投资者：宁夏的产能？</p> <p>答：八万吨，但是没全开。</p> <p>投资者：烟台呢？</p> <p>答：一万五千吨。</p> <p>投资者：宁夏的开工情况？</p> <p>答：应该是有个车间没开，大约在两万吨。</p> <p>投资者：烟台这边是满开？</p> <p>答：差不多。</p> <p>投资者：新能源汽车来看成本增加不大，为什么难推广？</p> <p>答：一是现在产业链太卷了，下一步会怎么发展，大家不好把握。本身从做车的角度来说，都是跟着车型走，正常是先从电池，电池完成后，再看对应哪个车型，正常这个周期是比较长的。</p> <p>投资者：电池厂最关心的主要是成本？除了成本之外？</p> <p>答：各个电池厂关注的不一样，电池厂内部不同部门的关注点也不一样，像研发更关注性能，采购更关注成本。</p> <p>投资者：芳纶性能更好是共识？</p> <p>答：在有一些方面是，比如圆柱。但有些不是这么认为的，</p>
--	--

	<p>比如磷酸铁锂来说，有些是认为更好，有些认为意义不大。</p> <p>投资者：高镍电池方面呢，三元？</p> <p>答：三元相对来说共性大一些，每个企业的想法都不一样。</p> <p>投资者：理论成本能做到比陶瓷要低？</p> <p>答：那是极端情况下，有这种可能性。</p> <p>投资者：对位在聚乙烯的替代方面？</p> <p>答：高分子聚乙烯在防弹衣中有应用，在中国市场可能是主流。这两种材料有共性，也有差别。共性是比强度、比模量比较高，区别是芳纶综合性能比较好，像高低温性能比较好，还有阻燃；聚乙烯是更轻，穿在身上更轻便，缺点是环境恶劣的情况下，像温度特别高和特别低都不行，另一个缺点是不阻燃。以前是搭配使用，外层用芳纶，内部用聚乙烯。另外，不阻燃的话，在装甲方面使用有限制，用聚乙烯万一被击穿爆炸燃烧，在密闭空间中会产生毒烟，所以在装甲中不常用。另外，聚乙烯的模量比芳纶低，会产生塌陷，所以在头盔上的使用也比较少。</p> <p>投资者：对位扩产后的竞争？</p> <p>答：在体量小的时候，可以挑选市场，只做盈利比较好的，体量大了之后，就什么都做。并且，体量起来之后，也会促进工程技术不断迭代，效率会提高，从而降低成本。</p> <p>投资者：绿色印染 23 年的收入体量？</p> <p>答：大概在千万级，因为只投了不到一条线。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 1 月 12 日