

泰和新材集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-019-020

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	博时基金 赵耀 鹏华基金 王振宇
时间	2024年2月7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	<p>投资者：芳纶的价格？ 答：应该会需要一段时间来稳定。</p> <p>投资者：对于芳纶价格战结束的预期？ 答：这个说不好，最剧烈的是在去年三季度，后来稍微放缓。</p> <p>投资者：现在芳纶的价格体系？ 答：整个的价格体系或者说价格区间变化不是特别大。</p> <p>投资者：成本还有下降的空间？ 答：成本方面原料一直在降，这也是价格能降的原因。总体的盈利能力还好，毛利率在百分之三十到四十。</p> <p>投资者：之前说酰氯的自供率要往上提？ 答：原料我们最早酰氯是有自供，现在停了。目前原料还没有自供，可能在24年会有一种原料自供。</p> <p>投资者：计划自供的规模？</p>

答：估计在百分之六七十左右。

投资者：是在宁夏？

答：对。

投资者：因为现在各个行业都很卷，从宏观经济方面考量，我们会暂缓扩产进度？

答：应该不会，因为我们定的目标是全球老大，目标定了肯定会去做，但是过程中可能会有阶段性的调整。像该跑的手续我们都跑完了，问位如果我们全做完，再加上一个技改应该能做到四万吨；对位我们现在已经跑完的手续是两万出头，然后我们还有一个三万吨的手续。

投资者：这个三万吨是到今年年底能到？

答：应该到不了。

投资者：23年整体的芳纶的量？

答：一万六七千吨吧。

投资者：感觉跟22年差不多？

答：有增长，大约增长20%。

投资者：跟之前定的目标比要少？

答：比目标少一些，因为下半年形势不好，对我们确实有一点影响。

投资者：按结果来说，我们的份额是有增加的？

答：对。

投资者：跟民士达的销售怎么定价？

答：我们有一个协议，就是一个定价的机制，在它上市的时候我们公告过。

投资者：现在芳纶涂覆膜送样的进展？

答：现在在下的的小订单大约有四五家，大的订单，验证和商务同步在谈，估计上半年验证的程序差不多能走完，后面一般验证完了之后定型，可能会有关于量的意向。

投资者：目前那几家车企有对接？

答：目前进展的比较快的是海外的车企。

投资者：海外的车企采购的方式，是通过电池厂？

答：车企自己招标，选择电池厂；电池厂选择供应商。

投资者：有些车企是指定了芳纶隔膜？

答：也不是，是电池厂主动想切换。

投资者：电池客户现在来看最强的需求？推进过程中遇到些什么困难？

答：在过去一年感受到行业卷得越来越明显，对我们来说遇到的情况是每个阶段积极的人都在换，这也是行业变卷的一个标志。可能按照原先的测算能接受，等卷到一定程度之后，会觉得有点困难，虽然还在推，但是可能就放慢了。这样另外一家的进度就超前了，就这样变换了几次。目前来看有几点：一点是有些高端车企本身给供应商的价格还可以，在这个价格区间内，我们的成本没高特别多，因为隔膜本身在电池中成本占比也比较低，算综合账，可能这个地方增加一点，别的地方调整一下，综合成本没有太大变化，这部分可能启动的会比较早；二是面对行业比较卷的情况，除了客户这方面，我们也在思考对策，我们在找一些基膜厂进行深度合作，调整综合成本，也便于跟电池厂进行谈判。

投资者：积极性一直在变，是因为？

答：就是因为行业卷，有的时候可能是某个电池型号的推进暂停。

投资者：一开始大家的期待是跟陶瓷涂覆比，成本上基本能打平，性能上要好很多？

答：我们最早跟大家的预期是到一定规模之后，成本方面跟陶瓷差别不大。第二，前期推进的比较好的客户，都是基于当时陶瓷涂覆的价格，后来基膜和陶瓷涂覆的价格都有下降，参照物变了，所以推的时候稍微有点影响。

投资者：现在是储能的多一些？还是动力的多一些？还是消

费电子？

答：消费电子的目前少，另两个都有。

投资者：基膜厂如何帮助我们推广？

答：对我们来说基膜的成本对我们综合成本的影响也不小，大家各自把自己的成本控制住，做一个综合来说比较低的成本。

投资者：对于订单和开始量产的预期？未来公司在这块资产的思路有什么想法？

答：一般是电池定型之后，会有类似的意向性订单，几年大概一共是多少，然后每年再下具体订单。在现阶段，每年多少量这个订单估计不会确定这么早，但意向性订单有可能会先确定。量产方面，整个山东省的开工手续都审核的较严，我们的开工手续估计是在今年一二季度能办完开工，大约在三四季度有一部分设备能开起来。股权方面我们再看，原来的规划是装资产或者建第二个车间的时候增资扩股，根据市场开发的进度，如果过程中需要运营资金，也有可能提前，要看实际情况。

投资者：芳纶隔膜产线，有没有量化的进展？

答：目前在正常推进。

投资者：现在合作比较多的是头部电池厂？还是二三线的？

答：都有。

投资者：电池厂目前看最大的关注点，还是在成本？

答：对，降本也很重要。

投资者：性能方面都达标了？优势足够明显？

答：性能方面没什么。它主要是综合性能比较好，也是要看电池类型和大小，总体来看，用在三元电池比铁锂电池的优势明显，大电池比小电池优势明显。综合评价肯定比陶瓷要好，不管是安全性、寿命、高低温性能等。

投资者：现在中试线的良率？

答：现在不是二十四小时开，没有太大意义。

投资者：这期股权激励做完之后还会有新的激励？

答：看效果，对公司业绩的促动，对人员积极性的促动都很关键，后面看有没有合适的机会，只能说有这种可能性。我们现在也在回购，回购的用途之一就是后期再做这些，并且这个股权不是一定会赚的，做好了才会赚。

投资者：氨纶方面什么思路？

答：氨纶目前整个行业还没有看到非常好的好转，在 24 年我们也做了一些预判。23 年需求、供给端格局都不好，24 年需求端有可能会稍好一点，因为 23 年美国是在去库存的，24 年从需求端的情况来看，有可能会恢复正常。第二，24 年新增的产能没有 23 年那么多，但整体还是过剩，整体可能会比 23 年略好。24 年的第一目标肯定是减亏，有没有可能扭亏得再看看。

投资者：一般氨纶的库存是在夏季还是冬季？

答：氨纶正常旺季是在每年的三到五月，下半年可能九十月份，一个是夏装、一个是圣诞，这两季。

投资者：绿色印染现在的情况？

答：在正常做订单交付。如果单纯从订单角度来说，它进展比芳纶涂覆要快，在 23 年四季度投产的，预计实现的收入大约是千万级，24 年正常的话应该会上亿。二是它第一步走的还可以，这个行业整体从毛利的角度来说不是太高，好处是投资回报还可以。三是我们的技术相对来说比较新，颜色很复杂，很多评价标准，需要一个一个的试，数据和工艺的积累需要一个过程，在整个 24 年估计是边生产边积累，收入会有一些，利润估计不会有太多。

投资者：这块的人员配备？

答：全部应该不到一百个人，大概几十个人，后面根据扩产情况再招人。

	<p>投资者：民士达飞机上的应用，对我们也有拉动作用？</p> <p>答：对，它主要是间位，对位也有，最早对位是用在军机上，现在民机的需求也逐步起来了。</p> <p>投资者：全球需求来看，对位和间位不到十万的体量？</p> <p>答：两个加起来不止，单看每一个的话不到十万。</p> <p>投资者：这个会涉及到进出口，会受地缘政策等的一些影响，会限制我们的终端区？</p> <p>答：不管政策有多么复杂，我们一直在国外有销售。目前可能美国因为关税的原因难一些，欧洲我们基本上都有销售。</p> <p>投资者：扩的较快会导致价格战？</p> <p>答：价格战也不一定是我们导致的。</p> <p>投资者：芳纶的增量主要还是来自我们？</p> <p>答：增量我们有一些，但是是受各方因素的影响。像对位芳纶，价格的波动主要是供需发生了变化。22年有几个事件：一是疫情的影响，居家办公对通讯的基建需求；二是俄乌战争，刚开始打的时候大家担心被波及，后来看范围不会扩大，这方面的需求就没了；三是供给端，22年有国际大公司供给不正常，23年上半年恢复之后供给就不那么紧张了。是有各方面的原因，我们的影响不大。</p> <p>投资者：24年会向好？</p> <p>答：向好的可能性不大，毕竟没有退出的，大家还是凭实力。</p>
附件清单	无
日期	2024年2月8日