

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：2024-036-037

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	华泰证券
时间	2024年9月24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：上半年氨纶的情况？宁夏上半年开的怎么样？ 答：不是很好。</p> <p>投资者：是因为爬坡没做起来？还是下游需求不好？ 答：氨纶今年亏损是有几个方面的原因：一是整体行业都不好；二是我们自身也有原因，我们最早的产能是在烟台，成本上没有优势，当时是有很多差别化的品种，在市场上比较有特色，在宁夏建基地是想走低成本的路线，现在来看这一步走的不够好，再就是在建新产线的时候，设计方面有些地方不合理，包括在生产、管理中有一些地方不合理，然后是新工程在投产的过程中调试周期长，产生了一些等级品，今年也是在弥补这些问题，比如原料贵，我们可能切换一些低成本的原料，这个过程中肯定也会有一些波动，这些原因导致今年氨纶业务跟同行比有一些差距；第三个原因是公司对</p>

氨纶行情的判断是有失误的，去年年底今年年初预计氨纶不会太好，但是没想到这么差，今年包括氨纶和它的主原料，一直在阴跌，这个判断失误导致我们没有及时减产，没有适当控制库存，库存累的比较高。团队一直在想办法解决，在现在大环境下，一些小的革新动作不会起到大作用，当然也在讨论其他方案，包括氨纶以后怎么做，但这个可能见效比较慢。

投资者：氨纶成本的差异从哪些方面理解，设备方面？还是其他？

答：打个比方，比如 40D 和 20D，简单理解的话，40D 一万吨的产能做 20D 的只能产出五千吨，但是如果六十头换成一百二十头，那就能保证纺丝的产出和聚合的产出是匹配的。或者简单说，用一百二十头做细旦丝，成本跟 40D 的比差距没有那么大，但是售价会稍微高一些。

投资者：现在宁夏有八万吨，后续会延期投放？

答：现在公司氨纶产能总共大约十万吨，今年这个情况我们没有全开，从产线来看大约开了七八万吨的线。当然需求不好，开着的产线负荷也不那么高，剩下的两三万吨开不开，包括开什么负荷，都要看需求。

投资者：年底会对库存计提跌价？

答：这个不能解决本质问题，最核心的还是销售。

投资者：现在氨纶亏多少？

答：现在不是正常状态，如果以当月的生产成本和当月的销售价格来核算，我们是赚钱的，但是动态看，有历史库存，有等级品，现在就是亏损的，不光是生产的问题。

投资者：目前市场上存量的小的产能，像间歇纺丝和湿法纺丝，基本出清了？

答：他们没什么竞争力。

投资者：这种小厂是不是也不值得收购？

答：不值得，氨纶技术迭代太快，现有的产能都是落后产能。

投资者：实际上今年氨纶的需求数量是增长的？

答：对。

投资者：氨纶价格比三四年前低点还要低，这种暴涨暴跌有没有对应用领域造成影响，比如暴涨之后有些领域减少使用，暴跌之后增加？

答：肯定有。最早的一般服装，正常氨纶含量是百分之三到五，现在一般是七到八，基本上翻了一倍，比如像瑜伽服，可能有十几，使用量确实在增加。

投资者：氨纶现在这个价格有没有替代别的东西？

答：其实可能就是，主原料少用点，氨纶多用点，氨纶是不能替代主原料的。

投资者：氨纶添加的上限？

答：贴身的百分之二十就很好了，应该不能超过三十，不贴身的估计在百分之十左右。

投资者：芳纶现在的产能结构？间位、对位大概怎么分布？

答：大概各一万六。

投资者：开工率？

答：间位大概百分之七八十，对位五六十。

投资者：这个开工率的原因？

答：一是我们上了很多产能，二是这两年市场很差。我们产销量的增幅还可以，但是形势太差，销量增幅肯定是赶不上产能的增幅。

投资者：这两年价格往下走，理论上用量是会起来的？

答：这个需求的弹性没有那么大，不是像民用消费品，便宜了就用它多点，别的少点，芳纶相互间可取代或者替代的材料不多。

投资者：芳纶对位、间位全球需求量有多大？

答：一般情况下，间位可能四五万吨，对位估计八九万吨。

	<p>投资者：看起来这两年没有什么增长？</p> <p>答：可能个别年份有波动，但是增幅不大。</p> <p>投资者：有没有新兴的渗透领域？</p> <p>答：有一些，但是体量不是很大。</p> <p>投资者：之前规划明年各到两万吨，现在不变？</p> <p>答：可能会动态调整，也是看需求情况，需求只要跟上了，我们随时扩，我们新的技术储备都做好了，未来可能成本更低，效率更高。</p> <p>投资者：产能是在第三？</p> <p>答：总体是在第三。</p> <p>投资者：跟全球头部企业的成本或者技术方面比较？</p> <p>答：成本应该是低。技术方面看，间位总体差不多，有些地方更好；对位多数领域差不多，有一些领域还是有点差距，但是我们的效率肯定更高。</p> <p>投资者：高端领域的应用包括？</p> <p>答：比如防弹、胶管、轮胎，或者高端的复合材料。</p> <p>投资者：这几个不同领域的价格差多少？</p> <p>答：差别很大。</p> <p>投资者：正常芳纶就十几万一吨？</p> <p>答：不同品种差异比较大。</p> <p>投资者：其他企业在扩？</p> <p>答：对位韩国企业都在扩，但是体量都不大；国内喊得非常多。</p> <p>投资者：目前这两块主业，氨纶比较弱，芳纶什么时候能稍微起来一点？</p> <p>答：整个行业来看说不好，因为全球的经济形势现在就这样；二是有很多企业对这个有想法，大家的心理预期不会太好，并且我们不会把价格拉得很高给别的公司机会。我们会在别的方向努力，比如我们在国外占有率还不高，会加强海外市</p>
--	---

	<p>场开拓。</p> <p>投资者：通过价格来抢份额？</p> <p>答：价格方面我们不会主动降价，间位芳纶我们有一定的话语权和自己的价格体系，对位芳纶目前只能跟随。</p> <p>投资者：为什么间位和对位，间位更好？</p> <p>答：间位我们做的时间也长，从 04 年开始做。间位别家能做的我们也都做，有些比其他的好，也有些是别家没有的，像生物基、回收芳纶，未来可能还有其他的，像芳纶涂覆隔膜，未来可能还会做芳纶的本体膜。目前间位芳纶大的形势上看，是我们在引领潮流。</p> <p>投资者：涂覆现在大概的进展？</p> <p>答：涂覆现在还是有条三千万平的中试线，去年这条线是阶段性开，做样品给客户验证；现在基本是连轴转、24 小时开，一部分也是验证，不同的是，去年验证基本是送，今年验证是客户付费，也有一小部分小的商业化订单在做。二是我们针对不同市场和客户，有针对性的开发了很多产品，客户要高性能的，能做，高破膜的、低收缩的；要高性价比的，我们也有，覆盖大家方方面面的需求。三是针对不同应用领域（比如 3C 要求更薄，动力看重安全性，储能看重循环寿命），针对不同领域的客户匹配不同的解决方案。今年已经签了几千万平合同。</p> <p>投资者：这个是明年供应？</p> <p>答：有可能今年年底，今年年底明年年初吧。</p> <p>投资者：成本方面？</p> <p>答：现在规格很多，不同规格的成本差别很大。</p> <p>投资者：价格？</p> <p>答：我们现在的价格都是加上基膜，一块多也有，三四块也有。</p> <p>投资者：三四块是主流？</p>
--	--

	<p>答：也不是，还是看领域，不同领域的侧重点不一样，我们给的解决方案包括成本都有差异。</p> <p>投资者：涂覆项目大概什么时候会有盈利？</p> <p>答：不太好说，争取明年，还是得看订单能做多少。</p> <p>投资者：现在是三千万平，后面的产线规划？</p> <p>答：今年估计会出小几亿平的产能。</p> <p>投资者：新投产的？</p> <p>答：对，今年年底差不多能出来。</p> <p>投资者：现在涂覆的大概投资额怎么估算？</p> <p>答：一亿平不到一个亿。</p> <p>投资者：我们是做成液体来涂，比其他有优势？</p> <p>答：简单来说可以这么说，实际要复杂一些。</p> <p>投资者：客户方面有什么规划？</p> <p>答：在找，目前来看大概率会先从储能开始。因为动力的周期比储能长，一般用在新车上，电池跟新车型一一对应，国内也有一些愿意用在老车型，但大部分是新车型。</p> <p>投资者：芳纶隔膜跟陶瓷隔膜的性价比对比？</p> <p>答：不是一种东西，用我们的和其他的带来的效果不一样。比如动力用芳纶涂覆隔膜和陶瓷隔膜，在正常运行的过程中，升温到什么程度它会坏掉？跟破膜温度有关，可能陶瓷在 170-180 摄氏度，芳纶是 200 度还是 300 度，他们是关注这个。再比如电车受到碰撞和挤压，底盘碰撞，会是什么情况？冒烟、着火，热失控到出现明火是多长时间？人有没有时间逃生？这些问题动力电池比较关注。对储能来说，他们关心的一个是安全性，当然受到撞击的可能性低，但是电池大，关注的是热失控的安全性，再对循环寿命特别关注，都是不一样的。</p> <p>投资者：客户方面，国内的电池厂都有接触？</p> <p>答：头部的都有接触。</p>
--	---

投资者：氨纶国内出口比较多，国外市场方面？

答：纺织方面还是中国产业链最完善。

投资者：涂覆什么时候大概能看到比较可观的贡献？

答：还是要看量。

投资者：下游用芳纶涂覆，主要考虑的点？

答：成本肯定要看，还要看趋势。以前中国的电车野蛮生长，大家不关注安全，现在关注到了，并且可能会修改标准，甚至标准可能会非常严。并且电池里隔膜的成本占比不超过百分之五，影响不大。

投资者：现在假设三四块芳纶的涂覆膜，陶瓷膜现在是什么价格？

答：现在陶瓷的大约是一块左右，所以我们这边也有一块多的，可能贵几毛钱。

投资者：绿色印染的进展？

答：绿色印染主要是绿色的概念。目前跟传统的染色技术相比，在 ESG 方面表现特别好，比如没有污水、减排、节能等，但是它毕竟刚出来，刚出来的新技术与上百年的老技术比，在产品性能上要超越还是需要一个过程，我们现在在不断优化，也在送样。

投资者：整体短期还是要看传统主业？电新那边？

答：电新短期来看对公司整体影响不大，一年亏几百万或者赚几百万，对公司业绩不能造成很大的影响。单纯看业绩的话，氨纶减亏甚至不亏，这个是当下我们的一个痛点；核心芳纶业务一直在上量，现在价格比较低，可能今年上量，收入和利润端看不出明显增长，但是明年跟今年比可能就有增长了。

投资者：芳纶毛利率没有跌很多？

答：也有下跌，但是没有氨纶那么厉害。

投资者：芳纶这波周期偏弱已经有段时间了？

	<p>答：芳纶的周期性很弱，但是间位芳纶最低端的产品已经开始提价了。</p> <p>投资者：也不是行业扩产导致的？是国内外大周期带起来的？</p> <p>答：芳纶这几轮基本都是跟大周期相关的。</p> <p>投资者：没有供给端大幅扩产导致的崩溃？</p> <p>答：芳纶产能一直是过剩的。价格战肯定会有，但是价格战对份额的影响是有限的，这个产品有技术壁垒、市场壁垒，也有品牌壁垒。</p> <p>投资者：公司也没有大的资本开支？</p> <p>答：有，但是大的形势不好，我们肯定要尽量控制。</p>
附件清单	无
日期	2024年9月24日