

泰和新材集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-028-031

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	天风证券 张竹筠 泰康资产 王锋霖、陈佳艺、李帛洋
时间	2025年5月15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：公司产能、开工的情况？ 答：氨纶产能约十万吨，其中宁夏八万五千吨，开工率八成左右，一直有在动态调整；间位芳纶产能大约一万六千吨，开工率也是八成左右；对位芳纶也是一万六千吨，开工率大约在六成左右。</p> <p>投资者：间位芳纶宁夏有多少？ 答：都在烟台。</p> <p>投资者：对位芳纶还有老产线？ 答：都搬完了。</p> <p>投资者：对位芳纶有多少在宁夏？ 答：大概一万吨。</p> <p>投资者：氨纶从量的角度来看，24年起得还挺快的？ 答：有新产线一直在调，去年逐步正常之后，量就逐步起来</p>

了。

投资者：后面是怎么规划的？

答：氨纶这块业务我们各种方法都在探讨，还没有定论。首先要看这块业务怎么能做好，这是最根本的。从几个方向在调整：一是对调试过程中发现的问题进行整改优化，提升一等品率，这个去年做的已经差不多了；二是开发差异化、高附加值的品种，我们评估下来我们的投资密度比国内龙头要高，综合评估下来走差异化路线比较合适，也陆陆续续开发了一些品种，像彩色氨纶、超细旦氨纶、抑菌除臭的氨纶、高伸长氨纶等，在市场上会有一些卖点、溢价，我们想逐步增加这类品种的占比，把不盈利或者亏现金流的品种降低产量，这个我们现在也在做，陆陆续续会有一些效果；三是除了前面说的围绕产线，同时也在梳理工程有没有优化的空间，目前梳理下来聚合、纺丝都有需要改进的地方，改完之后整体来说生产效率可能会有提升、投资密度会下降、品质可能在现有基础上提升，这些都在试验，结果出来之后会进行评估，看是在现有产线上改造，还是在后续新项目上用，会设计两套方案进行评估。

投资者：后续不排除新增氨纶的投资？

答：我们在储备技术，不管投不投，技术都要储备好。一是看现有的产线提升到什么程度，这是必要条件或者说前提，现有产线提升不好再扩的必要性不大；二是我们会评估下一代工程技术，验证其可靠性，看有没有优势。

投资者：目前看来成本下降幅度和空间多大？

答：现在还没设计完，还在过程中。整个投资密度预估比现在同行最先进的可能会下降百分之一二十。

投资者：这个板块一季度来看怎么样？

答：销量是增加的，亏损额略有收窄。

投资者：从全年的角度看？

答：全年我们内部定的目标是现金流要转正。

投资者：芳纶去年的情况是间位的价格压力大？

答：其实从 23 年下半年两个芳纶都在调价格，但是逻辑不太一样。是有共性的，大环境不好是大的背景。我们这看到的是均价的变化，间位一是品种结构的变化，因为我们产能比较充裕了，低端过滤领域走的量比较多，它的占比提高对均价有影响；二是我们成本比同行低，价格也有主动调整的因素，增加潜在进入者的进入门槛。间位我们在国内的话语权比较大，我们想要的市占率基本达到之后，价格就基本稳住了，从去年下半年到今年上半年工业过滤领域稍微提了一点价格。对位的情况更复杂一些，除了供需关系的影响，和全球的供应端也有关系，国外竞争者采取了一些极端手段抢占市场，导致价格下降比较大。

投资者：对位已经达到同行的成本线了？

答：对。

投资者：这种状态今年可能在这个价位持续？有对位价格稳住，甚至提升的可能性？

答：我们还在观察，因为这个市场我们的份额没有间位大。一要看行业格局的变化，二要看同行，具体怎么样说不好。

投资者：从量上今明两年怎么看？

答：产销量我们今年预期是比去年有两位数增长，这两年大概都是这个目标。

投资者：增量的来源是哪些市场？

答：一是市场切换，特别是海外市场，国内我们有些领域做的比较充分，有些还没怎么做，也在重点布局。比如对位，我们光缆做的多，防弹、胶管、工业增强都有一些，目前来看有一些领域做的还不多，比如橡胶的相关领域，像轮胎、输送带，这些整个国内市场开发的都不充分。还有像复合材料，目前我们看下来，用碳纤、玻纤的多，用芳纶的少，我

们内部也在研发芳纶的复合材料，我们评估下游不愿用的原因主要是没有成熟的工艺体系，所以这方面我们也在研发。

投资者：跟价格有关系吗？

答：有关系，但不是太大，因为碳纤维比芳纶也便宜不了多少，并且论重量芳纶更轻。

投资者：跟下游联合做？

答：都有。

投资者：之前复合材料做了多少？

答：以前很少。

投资者：间位防护服，23 年看到一些苗头，24 年没怎么放量？

答：对，国家新标准刚出来的时候，一些大的央企上的比较快，后面就是更替。目前看一些小的化工企业进展比较慢。

投资者：标准是建议的标准？

答：强制标准。

投资者：间位现在的销量结构？

答：工业过滤大约在百分之四五十，防护三四十，其他的是芳纶纸。

投资者：卖给民士达按照市场价结算？

答：我们有一个计算公式，民士达上市时候披露过。

投资者：加工费是每年调？

答：是根据量来。

投资者：对位芳纶的结构？

答：目前还是光缆多，大约百分之四五十，其他的防弹防护、工业增强、橡胶各百分之十几。

投资者：防弹防护价格比 23 年下来一些？

答：这两年比较稳定。

投资者：光缆多少室内，多少室外？

答：现在不明显区分了。

	<p>投资者：氨纶差异化丝每一个的市场空间相对小，能做到多大的量？</p> <p>答：目标是差异化做到百分之三十到五十，可能要用三五年的时间。</p> <p>投资者：现在的差异化？</p> <p>答：估计在百分之十左右。</p> <p>投资者：彩色或者超细旦丝是满足什么需求？</p> <p>答：彩色的举一个例子，比如用在羊绒衫，因为用白色拉的时候会漏白；超细旦可以用在比较薄袜子，并且目前只有我们能做。</p> <p>投资者：超细是多细？</p> <p>答：4-5D。</p> <p>投资者：其他做不了？</p> <p>答：其实差异化的大部分市场都不大，特别是最开始的时候，而我们是每条线产能都不大，但是有很多线，所以我们做这个是划算的。</p> <p>投资者：特别粗的旦丝也是咱们的优势？</p> <p>答：也是，它主要在烟台，烟台的成本高于宁夏，但是盈利比宁夏好。</p> <p>投资者：差异化平均下来单吨能提高多少？</p> <p>答：一般品种提高两三千，有些几万、十几万都有可能。</p> <p>投资者：成本上高？</p> <p>答：高一些，但是跟价格的溢价没法比。</p> <p>投资者：氨纶这种略亏现金流的状态会持续多久？</p> <p>答：我们是想今年把这个情况扭转。</p> <p>投资者：今年的需求感觉怎么样？</p> <p>答：还好。</p> <p>投资者：锂电隔膜的情况？</p> <p>答：隔膜我们现在从装备上来看，是有三千万平的中试线，</p>
--	---

去年在做验证订单，今年有些客户要交付。因为我们大线没调好，所以中试线在做一些交付订单，大线是设备安装完了在调试。验证是有十家左右验证走完了，有些是中试线在供，有些需要大线调好之后。

投资者：大线跟中试比有什么变化？

答：中试毕竟是试验线，像连续性、效率、良率要求都没有大线那么高，产业化对这些的要求都会很高。

投资者：有很多线？

答：对，我们逐步在调。

投资者：动力、储能还是 3c 的客户？客户结构？

答：3c 目前来看没有，动力、储能等都有。

投资者：大概比例？

答：特殊类型的电池进度快一些。

投资者：商业化的动力和储能，是验证完还没下单？

答：对，大部分企业要验厂。

投资者：目前中试跑出来的情况，大概价格的区间？

答：中试就是一条实验线，并且在做不同规格的，不断在调，数没法统计，像正常的大线是每条线就是做什么规格的。

投资者：意向价格怎么看？

答：价格期间波动很大，并且试验线跟商业化的价格也不一样。

投资者：团队考核的机制是什么？

答：团队有股权，风险共担、利益共享，这是最主要的。

投资者：还有其他的新的东西，还会拆成类似民士达或者隔膜公司去开展业务？

答：锂电隔膜不是拆分，设计的时候就是在子公司。我们以前有几个公司有跟投，因为原来跟投的目前来看培育期都很长，我们会观察下，看看机制怎么样。

投资者：绿色印染的进展？

	<p>答：它是两个工厂，烟台染厂和佛山数码打印工厂。目前来看数码打印工厂状态比较正常；烟台染厂以前一直想全面突破，目前来看难度比较大，只能先找一两个适合的方向先做，重点做哪个方向还在探索。</p> <p>投资者：现在业务重点，芳纶上量为主？氨纶差异化减亏为主？隔膜跑顺？</p> <p>答：差不多。</p> <p>投资者：芳纶纸去年的量里蜂窝占百分之二十，用在高铁航天的量大概多少？</p> <p>答：高铁的量很少，大部分是航空。</p> <p>投资者：芳纶涂覆跟之前比，哪里更困难？</p> <p>答：以前我们对这个行业或者产品的理解，跟行业的真正状况是有差异的。像我们中试线出来之后，最开始送样都是送的同一款产品，但是大家的需求是不一样的，后来根据客户需求开发了很多品种。二是行业的验证周期其实很长，最开始是简单算，性能多长时间加上循环需要多长时间，实际上是有许多反复，比如测数据，测的途中想添加新的要求，隔膜调整后就要从头重新开始，并且测循环的时间比预计长，一般是在两三年。三是这个行业很复杂，不是东西好、性价比高就可以，有很多复杂的其他因素。</p>
附件清单	无
日期	2025年5月15日