

**泰和新材集团股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

编号：2026-001-008

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	银华基金                  于蕾、王建、杨兆鑫 银华基金                  杨丹、唐泽辉 华泰证券                  庄汀洲、杨文韬、程实
时间	2026年1月6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><b>投资者：氨纶改造主要是为了降成本？</b></p> <p>答：降成本是一方面，主要是提品质。以前的氨纶装置在烟台，主要是一些小的装置，单线产能不高，虽然成本高一些，但是都比较有特色，市场上都有自己的应用场景，售价比市场上竞品贵一些，走得是差别化路线。到宁夏之后做的是大批号，不是很成功，产品品质有一些波动，这两年一直在改，后期品质逐步提升，也多少出来一些溢价。目前这方面还在改，估计到2026年年中全部改完，改完之后品质会进一步提高，包括效率会提高，成本会下降，通过这些方式来减亏。</p> <p><b>投资者：现在的价格按照改完之后大致是多少？</b></p> <p>答：我们现在不赚钱有几方面原因，价格是一方面，包括我们原来的品质有一些问题，在品质不好的情况下，我们的开工不能开满，开工率也不高，造成我们成本相对偏高。现在</p>

	<p>我们品质提高了，开工率不变的情况下，成本会有下降；后面通过口碑的积累，在市场上慢慢提价也有一定空间；生产负荷提高，也会有一些成本变化。行业不变的情况下，希望是在 2027 年扭亏或者盈利。</p> <p><b>投资者：现在成本的水平？</b></p> <p>答：现在成本都是在生产负荷不高的情况下。</p> <p><b>投资者：烟台的价格会比宁夏的高？</b></p> <p>答：对，会贵一些。</p> <p><b>投资者：动力咱一般用什么？</b></p> <p>答：一般用电和蒸汽。</p> <p><b>投资者：技改是集中在宁夏那边？</b></p> <p>答：对，因为那边产能大。</p> <p><b>投资者：开工率？</b></p> <p>答：整个 2025 年来看不是很高。</p> <p><b>投资者：氨纶是不是前几年扩产比较多？</b></p> <p>答：对。</p> <p><b>投资者：主要是因为耳带？</b></p> <p>答：那个只是因素之一，还有像瑜伽服，并且那几年海外的生产基本停滞了，再有原料方面也有一定的催化。</p> <p><b>投资者：对氨纶后面的价格怎么看？</b></p> <p>答：价格说不好。</p> <p><b>投资者：氨纶的需求怎么看？感觉从去年三四月份开始不像之前那么高速增长了。</b></p> <p>答：从历史上来看，氨纶需求增长几年平均下来可能会差不多，在十个点左右，但是每年来看不一样，可能某年出现一个新的点会很快，后面降下来，总体来说还好。</p> <p><b>投资者：25 年没有什么爆点？</b></p> <p>答：没有。锦纶的增长对氨纶来说可能会有，锦纶的衣服用氨纶的量会比涤纶高一些。</p>
--	--

	<p><b>投资者：氨纶有出口？</b></p> <p>答：有一部分出口，不到百分之十。</p> <p><b>投资者：有没有可能多出口一些？</b></p> <p>答：我们的想法是想多出口，但是下游是纺织服装，他们主要产线在中国；第二是出于保护当地产业的情况，关税会有影响，像土耳其、巴西、印度都有过。</p> <p><b>投资者：我们这部分出口主要是去哪些国家？</b></p> <p>答：基本上是中国周边为主。</p> <p><b>投资者：芳纶有出口吗？</b></p> <p>答：有。</p> <p><b>投资者：比例？</b></p> <p>答：芳纶两种加起来应该有百分之二十。</p> <p><b>投资者：芳纶价格是什么情况？</b></p> <p>答：没完全稳住，或者说没看到反弹。这两年也是因为竞争的压力，在逐步往下走。目前来看，间位芳纶应该是差不多了，是不是完全见底还说不好，因为现在还有一些小企业还没出来或者还没投产，出来之后低价领域可能会有变化。对位芳纶也差不多。</p> <p><b>投资者：两种芳纶价格差不多？</b></p> <p>答：间位要低一些。</p> <p><b>投资者：定价有话语权？</b></p> <p>答：间位话语权高一些，对位要弱一些。</p> <p><b>投资者：市占率？</b></p> <p>答：国内间位我们大概是百分之六七十，对位大概五六十。</p> <p><b>投资者：芳纶的投资强度大吗？</b></p> <p>答：不小。</p> <p><b>投资者：芳纶现在盈利中，间位和对位的占比？</b></p> <p>答：2025年大头是间位的。</p> <p><b>投资者：芳纶和芳纶纸与国际大品牌的差距大吗？</b></p>
--	--

	<p>答：间距差不多，可以说各有千秋；对位我们稍微差一点；芳纶纸大部分品种差不多，有些高端的可能差一点，但价格上我们便宜很多。</p> <p><b>投资者：芳纶需求这块？</b></p> <p>答：需求多数领域一般，从纤维的角度来看，没有感觉到哪个领域需求特别旺。芳纶纸还好，它主要是这两年发达国家有电网改造，带来变压器的需求增长；算力对芳纶纸也有需求，再包括商业航空、低空、新能源等，它的下游相对来说风口比较多。</p> <p><b>投资者：算力方面的体量上多大？</b></p> <p>答：目前主要还是靠绝缘，就是变压器。</p> <p><b>投资者：芳纶纸增长情况？</b></p> <p>答：可能有两位数增长吧。</p> <p><b>投资者：是量还是价格？</b></p> <p>答：主要是量。</p> <p><b>投资者：芳纶隔膜估计未来几年的实际收入体量？</b></p> <p>答：现在还看不了太远，变数比较多，2026年估计会有点体量，但是从公司整体来看占比很低。</p> <p><b>投资者：现在的客户在小批量的实验中？</b></p> <p>答：算力中心的是在切换，做车用半固态电池的现在是在路测，充电宝是有使用的。</p> <p><b>投资者：从产品上，这几个领域算是比较成熟？</b></p> <p>答：比较成熟吧。</p> <p><b>投资者：隔膜是替代？</b></p> <p>答：替代陶瓷的。</p> <p><b>投资者：后面放量的预期？</b></p> <p>答：客户对这个产品的认识度和认可度我们现在接触处下来还可以，但要普及还需要在价格和保供能力方面进行优化。</p> <p><b>投资者：现在也是十五五了，发展规划怎样？</b></p>
--	---

	<p>答：规划是做了，里面有很多新东西，新东西做成什么样不确定性很强，比如安全屋，五年之内能做成多大体量说不好。</p> <p><b>投资者：新的业务？</b></p> <p>答：我们叫解决方案，像安全屋、防火罩，再有一些安防用品，类似这种会搞一些。</p> <p><b>投资者：防火罩的应用？</b></p> <p>答：应用场景可能是有新能源车的运输，尤其是船，仓储说不好；还有新能源车有一些地下停车场不让充电，针对这个应用场景也是一种方案。</p> <p><b>投资者：还有其他新的？</b></p> <p>答：氨纶这边我们会做 T2T，现在在做的企业不少，技术路线也很多，核心有两点，一是谁家的技术路线成本低，加工的成本低；二是谁能拿到足够便宜的原料，我们现在也是在跟一些服装品牌聊，看能不能形成一个闭环，形成一个产业链，我们在建一个中试线。再一个有可能比较大的我们叫数码印染，这个事情更前期，我们还没进入中试。</p> <p><b>投资者：这种打印成本会比传统印染要高？</b></p> <p>答：目前来看数码印花比较接近，或者说差距没有那么大。数码印花主要是看单子的大小，大单子还是传统的比较合适，小单子是打印比较合适。</p> <p><b>投资者：拉长看未来在国际市场的份额是提升的？</b></p> <p>答：对，特别是芳纶这个板块，我们的目标是做全球第一，海外的市占率必须要提上去。</p> <p><b>投资者：会在国外建厂吗？</b></p> <p>答：短期不一定，长期来看可能会出去。</p>
附件清单	无
日期	2025年1月6日