

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：2025-002-011

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 _____	
参与单位名称及人员姓名	源乐晟 林浩 国海证券 张铭 国信证券 杨林、薛聪、余双雨 财通资管 郭齐坤 中泰证券 王胜涛、赵占岐、孙颖 东证资管 向仕杰 华创证券 王鲜俐 招银理财 彭治力 万家基金 雷寅嘉	
时间	2025 年 2 月 19 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	投资者：介绍一下公司业务的情况？ 答：去年氨纶大家应该都比较熟悉，因为价格都是透明的，从价格来看一直在往下走，我们看销量增幅还可以，国内的需求行业统计数还没出来，应该百分之十是有的，我们的增幅是二十多，问题就是价格太卷，行业内赚钱的风毛麟角，这块业务是我们有史以来最差的一年，把我们芳纶赚的钱基本上都亏掉了。芳纶的量总体也在增长，价格也在降，价格	

	降幅综合起来看比氨纶也不小，这个行业的需求增速可能没有氨纶快，我们量的增幅也比行业的要大，我们的市占率在提升，但是价格方面比较差，因为这个产品最早的国外厂家现在也加入了价格战的战局。我们的优势是竞争手段相对还可以，基本上我们是走到了终端，最早是防护，比较典型、有代表性，我们通过终端客户的开发来拉动销量增长，去年我们引用到工业过滤领域，所以去年防护的增长不明显，过滤的增幅比较大，这方面价格在历史上也是低位。以往年份，价格这么低我们可能也不赚，去年是因为一是我们走到终端本身份额比较稳固，二是价格比同行相当于有一个溢价，我们成本也下降了，所以单纯工业过滤这块领域我们也赚钱。我们这种方式在现在这种形势下，相对来说对我们比较有利，因为去年国内也有两三家新企业投产，他们刚出来基本上就是在低端领域上量，在以往，价格做的足够低就能拿到份额，但是现在价格便宜也不一定能打开局面。对位相对来说玩家更多，形势更复杂一点，特别是光缆领域，我们也是通过开发一些新的用途，包括差异化市场，来维持盈利。光缆主要是走量，盈利主要是靠防弹、橡胶、复合材料等。这是我们几个大的业务，小的业务像我们有两个公司，民士达和泰和兴，是芳纶下游，总体来说还可以，民士达销量、收入、利润都在增长，泰和兴基本上也差不多，但它增幅没有民士达那么高。其他的增量业务，像锂电隔膜去年一直是在走验证，从去年的情况来看，有几家客户验证程序基本走完，现在在谈商务，有一家客户签了意向性的合同，我们产业化的装置设备安装完了，今年上半年开车；绿色印染去年一直是在优化工艺、找自己的发展方向，今年的目标是找一个突破口，适合它的领域，把量做起来；还有个项目是芳纶纸复合材料，去年基本上是在进行工艺及流程优化，去年年底这个工作基本做完了，也拿到了订单。
--	--

	投资者：氨纶现在产能还是十万吨？ 答：对。 投资者：有说宁夏产能一直没开起来？ 答：它没开满，有个车间没开。 投资者：是技术问题还是需求问题？ 答：主要是需求。 投资者：现金流是盈亏？ 答：总体来说去年是亏一点现金流。 投资者：间位和对位毛利率有差异？对位好一些？ 答：现在间位比对位要好一些，对位竞争更激烈一些。 投资者：对位的需求理论上比间位好？ 答：它需求的大头是在国外，因为这两年上的主要是中国的企业，但它的主要市场是在欧美。 投资者：原来间位基本上完成了百分百的自给，间位的市占率比较高，对位前几年还有进口嘛？ 答：现在对位我们的市占率也不低，光我们自己就有五十左右。 投资者：间位相对来讲没那么恶化？对位可能还是供给的人多了？ 答：主要是供给的问题，再一个是玩家不一样。 投资者：芳纶去年体量的增长大概是多少？ 答：平均下来应该在二十多。 投资者：行业增速是要低一些？ 答：对，现在还没统计出来。 投资者：芳纶现在是五万吨的产能？ 答：没有，现在两个加起来是三万二。 投资者：原来的计划是到 2025 年底各两万？ 答：目前来看要稍微减一些。 投资者：氨纶行业会有提价吗？
--	--

	答：节后大家都提了一次价格，目前来看大厂执行的比较好，小厂执行的一般。 投资者：我们库存还比较高吗？ 答：还有一到两万吨。 投资者：氨纶感觉最差的时候过去了？ 答：去年从历史上来看是最差的一年，我们原来的分析是今年上半年会比较难，下半年可能会有点改观，这个准不准还不一定。 投资者：今年对氨纶的量有什么样的增长预期？降本上有多少空间？ 答：量是希望能增长百分之二十到三十，原来也没开满。降本方面我们主要是提负荷、提效率。降本是一方面，提品质也很重要。 投资者：烟台这边差异化产品做的比较好，宁夏会往这个方向走？ 答：宁夏也有，我们有些差异化的产品很贵，就是量比较小，我们最贵的也卖十多万。 投资者：氨纶今年的目标？ 答：目标肯定是减亏，现金流要保住。 投资者：刚刚提芳纶各两万吨，是产能规划？ 答：是以前产能的规划。目前市场是在变化，现在的产能是各一万六，目前来看到年底基本够用。 投资者：间位去年四季度是有涨价？ 答：去年间位是有个特定领域涨过，后来因为又有新的投产，现在来看估计变化不大。 投资者：芳纶而言目前没有什么涨价的可能？ 答：目前来说看不到，对我们来说，因为每个领域的价格差得还挺大，产品结构可能更重要一些。对我们来说今年因为有新的玩家，首先是保份额、稳价格。
--	--

	投资者：间位、对位的价格情况？ 答：去年价格变化也挺大。 投资者：价格在十万以内？ 答：间位均价在十万以内，对位可能十万上下。 投资者：我们原材料都配全了？ 答：没有，原料现在刚上了一个，间苯二胺。酰氯今年会开工，对苯二胺我们现在在优化工艺路线。 投资者：现在产品的竞争格局没有之前好？ 答：对，有一些变化。有几方面的原因，因为最早海外同行是不怎么卷价格的，现在他们也开始卷了；二是不管是业内的，还是新的进入者，都在上产能。 投资者：这两年新进入者比较多？ 答：新进入者比较多，而且还有很多没开的，也有看形势不好停掉的。 投资者：隔膜比预期慢一点？ 答：要慢一些吧。因为这两年锂电这个行业变化也很大，不管是基膜还是陶瓷涂覆，价格跌得都很快，电车的价格也很卷，大家对经济性的关注度比以前更高，这是客观原因；主观原因是最早我们对这个行业的理解不是这么深，觉得只要产品做的好验证起来应该很快，但是实际上没那么快，特别是做循环的话，半年算短的，两三年很正常。现在好在有一些客户验证是通过了。 投资者：现在比陶瓷涂覆价格差多少？ 答：现在中试线不太好比。 投资者：反正现在量还是比较小的？ 答：对。 投资者：绿色印染这方面，比预期慢是什么原因？ 答：拿到技术之后，我们最早的期望是能迅速完善，对原来的传统印染做一个全面的替代，只要是用棉的，不管染什么
--	---

	颜色、不管用在哪个方向，希望都能比传统染色好。从目前来看，短期内实现这个目标难度还是比较大的。传统染色通过上百年的沉淀，有些指标还是很完善的，我们在短期内要全面超过不太现实，有些是可以，但有些颜色可能不太行，在整个 24 年，我们工作的方向有点偏，不是按照正常企业经营的思路，有点类似研发的思路，25 年我们就是先找一两个重点方向，有一些有优势的领域先做起来，慢慢优化。 投资者：智能纤维那块怎么样？ 答：智能纤维相对来说比前面说的更前沿，目标是做智能穿戴，把显示器、移动终端做到人身上，但这是未来，现在是我们承担了个柔性显示器的国家课题，那个过程还很长。现在主要是用在一些智能服饰，像比较炫酷的夜跑服、夜跑鞋，这些领域跟国内很大的一个造鞋工厂在合作，现在是先做了一批小样，他们在找他们的客户在推，如何客户接受的话逐步放大，这个可能进展的比較快；二是在汽车领域的一些内饰，跟比较大的品牌在合作研发，这个周期比上一个会稍微长一点；三是纤维锂电池，是在跟做 VR 眼镜的一些公司在合作。 投资者：绿色印染是做什么的？ 答：我们是有个配方，相当于把纤维或者面料处理之后，它的染色会比较快，并且在染色过程中基本不用加盐和碱，污水排放比较少，比较环保。 投资者：做这个的初衷和契机？ 答：染色行业污染很重，除了化工是中国第二大排污的行业，从全国来看染厂都在限制，基于这个，我们看到它对这方面会有改善，希望用这种方法替代部分传统染厂。 投资者：主要针对面料是棉？ 答：生物基的都可以，棉、粘胶、羊毛、麻、丝绸等。 投资者：涤纶、锦纶那些？
--	--

	答：现在是不行，混纺的如果棉花含量高也可以。 投资者：目前没有传统工厂改成我们这种方式？ 答：没有，现在是我们自己有个示范工厂在做。 投资者：全部替代了空间还是很大？ 答：对，我们当时选它主要是因为空间足够大，中国一年棉花消费量大概有一千万吨。 投资者：芳纶今年量的增长水平是大概多少？ 答：目标应该也是增长百分之二十到三十。 投资者：芳纶涂覆隔膜今年整体的目标是打平？ 答：对，今年的目标是先不亏钱。 投资者：咱们今年还有哪些新产能？ 答：今年能出来的，再就是泰和化学的二胺，今年应该会投产；其他的基本上就是一些小的品类。 投资者：酰氯是再往后？ 答：酰氯应该是明年投产，硫酸今年年底差不多 投资者：硫酸的产能？ 答：三十万吨。主要目的不是靠硫酸赚钱，一是保证自用硫酸的质量，二是会副产一些蒸汽，用来自用。 投资者：现在氨纶的开工率？ 答：去年整体大概在七成左右。 投资者：氨纶存货有减值？ 答：对。 投资者：今年真正基本面的判断得到二季度？ 答：对，至少一季度过完了，先看看开局开的如何，再看二季度有什么变化。 投资者：用在汽车内饰的是什么产品？ 答：发光纤维。 投资者：是用在座椅上？ 答：其实可用的地方很多，我们合作的是用在座椅的缝纫线，
--	--

	其实可以用在门把手、顶棚，包括车里的 LOGO。 投资者：咱们后面在新材料有考虑继续投资？ 答：肯定要做。 投资者：这两年资金压力还是有些？ 答：也还好，压力肯定有，总体还好。 投资者：芳纶纸增长这么快，主要靠什么？电力绝缘还是蜂窝材料？ 答：其实两个领域都在增长。电力绝缘主要是在变压器，变压器这两年的增长还可以。它的增长一是发达国家电网改造；二是现在各地建立数据中心，要用变压器。蜂窝方面在民航、低空方面都有增长。 投资者：绝对占比低是吧？ 答：占比还是绝缘大一些。 投资者：国际是反过来的？ 答：国际也是绝缘稍微大一点，但是比国内的要低。 投资者：我们跟民士达是按市场定价？ 答：我们有一个计算公式，民士达上市的时候这属于关联交易，交易所也有要求。 投资者：现在对位的下游，像海外在轮胎有一些用量，后面轮胎方面替代钢帘线？ 答：对，特别是新能源车这方面的需求可能更迫切一些。 投资者：纤维锂电池的进展？ 答：现在是有一个中试线，中试线毕竟是试验性的，现在主要的功能一是做优化，因为实验室是产品做出来就行，中试是要商业化，从客户的角度更加完善、更符合客户的要求；二是把成本降下来，性能提上去，让客户更容易接受，找到一些应用场景。短期来看，有几个可能突破的应用方向，一个是服装方面，现在有些服装是要用到电的，不管是电加热还是其他，有这种需求；二是智能穿戴，像 VR 眼镜，它是
--	--

	要用到骨架材料、电源，这些领域也在探讨。 投资者：主要是跟复旦合作跟终端客户推进？ 答：复旦那边主要是做基础研究，产业化是我们为主。 投资者：终端跟电池厂也有合作？ 答：那个跟电池厂合作不大。 投资者：彭教授的新成果跟我们关系大吗？ 答：我们原先有一个合作协议是针对智能纤维的。 投资者：商业化是什么样的时间进程？什么时候商业化有结果？ 答：这个再看，基本上也是边做边看。这种都是相对来说比较前沿的，周期会偏长。 投资者：目前有化工联合减产，我们这个行业后面有没有可能有？ 答：这个说不好。 投资者：PTMG 和 MDI 哪个压力会更大一些，他们涨价的话？ 答：PTMG 年前涨了一波，氨纶厂普遍不太接受。 投资者：MDI 占比更高一点？ 答：PTMG 占比更高。 投资者：绿色印染比传统印染的成本能做到更低？ 答：综合下来应该差不多，我们现在的成本高，是因为量还没做起来，做起来比传统印染成本可能会低一点，但是不会低太多。 投资者：是觉得能替代？ 答：我们做这个就是觉得能替代。 投资者：现在产品就你们自己在做？ 答：对，有示范工厂，产品也在推广。 投资者：质量上还需要做一些调整？ 答：对。现在它的品质，不同的颜色、组分，肯定是不一样
--	---

	的，现在是我做哪一个东西，客户能接受，可能不同领域也不一样。比如衣服和家纺的要求肯定不一样，内衣和外衣的评价标准也不一样。 投资者：染料是从其他地方买？ 答：对。 投资者：只要用传统的染料都可以？ 答：对，活性染料。 投资者：我们主业这块，纤维价格的波动比较小？ 答：这两年价格波动比较大，特别是去年。一方面是经济形势不好，国外企业想把丢掉的市场份额抢回来；二是现在新上的也比较多，要保份额。 投资者：现在对价格的策略？ 答：价格是市场定价为主。 投资者：现在氨纶行业大概的开工率？ 答：整体来说大概在七十到八十。 投资者：两个基地，宁夏开工少一些？ 答：宁夏那边少一些。 投资者：宁夏那边成本比老基地差多少？ 答：会低一些，有两三千的优势。因为做的东西也不一样，那边偏大宗一些，大批号；也有高附加值的，但那种量比较少。 投资者：后面氨纶有扩产的规划？ 答：暂时没有，但是我们对工程技术迭代有一些探索，万一有需要我们会启动，暂时不会。 投资者：芳纶下游需求，哪些领域好一些？ 答：整体需求一般，看不出哪个行业比较火。 投资者：芳纶需求增速大概多少？ 答：全行业的数据还没看到，估计会在百分之十以内。 投资者：芳纶涂覆验证结束，商业化大概要走多久？
--	--

	答：那个不好说，有些刚开始，也有谈了大半年了的。 投资者：现在芳纶占锂电的大概比例？ 答：很少。 投资者：通过验证的现在主要是动力？ 答：储能也有。 投资者：三元方面？ 答：也有铁锂，不同领域大家的诉求不太一样。像动力电池，大家需要的是热蔓延的时间越长越好，出问题后给大家逃生的时间，而且它对穿刺挤压等都有要求；储能因为放在那里不动，基本上挤压的风险不是太高，对循环寿命可能会有一定的要求。 投资者：这段时间新出的复旦的那个技术和我们的纤维电池有关联吗？ 答：我觉得关联不是很大，那个主要是用在液态电池，车和储能可能更关注，在电池寿命即将结束时可以提高循环寿命，我们的纤维锂电池目前还不到那个地步。 投资者：怎么开始合作的？ 答：最早我们是联合承担了个类似的课题，对他们来说，产品做出来之后如何产业化不太擅长，我们正好是做纤维的，在产业化方面有些经验，最后走到一起。
附件清单	无
日期	2025 年 2 月 19 日