

泰和新材集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-019-023

| | |
|---------------|--|
| 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 | 金友投资 胡庶 象屿创投 肖翔、胡亚闽 申万 肖黎明、邵靖宇 |
| 时间 | 2025年3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>投资者：对位的产能达产情况？ 答：现在没开满，现有产能是一万六千吨。</p> <p>投资者：新的是三万吨？ 答：我们三万吨的还没开始建，手续办好了，看市场情况投。</p> <p>投资者：需求没有上来那么多？ 答：现在一是需求不好，行行业业都不景气；二是产能也不少，芳纶从产能端来看一直是过剩的。</p> <p>投资者：全球，还是国内是过剩的？ 答：全球，特别是中国的。</p> <p>投资者：25年的发展思路？ 答：我们存量业务这边，首先氨纶想办法扭亏或者减亏，芳纶可能上量，争取盈利比去年好。新项目方面，估计芳纶纸复合材料会盈利；锂电隔膜今年产业化的量估计会有，盈利</p> |

情况说不好，争取不亏。

投资者：短期来看，芳纶下游会有比较大应用的方向？

答：目前来看，如果是一两年，新的增长点还是原来那些，像防护领域等。时间拉长一点可能会有其他方向，比如像对位芳纶在轮胎里的应用，芳纶在锂电隔膜、复合材料的应用，现在芳纶总体来说在复合材料里的用量偏少，复合材料现在是碳纤维、玻纤为主，有些应用场景芳纶可能更合适。

投资者：氨纶最近的情况？最近价格是有涨？

答：往上调过一次，各家执行的情况不太一样，大厂执行的更好一点。

投资者：涨了多少？

答：平均在一千左右。

投资者：价格的接受度如何？

答：还好。

投资者：是由于需求端有改善？

答：需求端没什么改善。一方面是大家亏的比较厉害，二是PTMG说是要涨价。

投资者：烟台这边氨纶的开工率？

答：基本是开着的。

投资者：宁夏的开工率？

答：应该有个车间没开起来。

投资者：今年氨纶这方面的计划？

答：宁夏那边是先把现金流保住。

投资者：宁夏亏的多是不是因为售价低？

答：对，因为品种不一样，宁夏常规品种多。

投资者：成本端差的多吗？

答：宁夏的成本应该低，但是售价起不来。

投资者：宁夏那边都是40D？

答：40往下的主要在宁夏，粗旦丝主要在烟台。

| | |
|--|--|
| | <p>投资者：不是细旦更贵？</p> <p>答：我们不一样，我们粗旦的做的更好。</p> <p>投资者：今年目标氨纶产销做到多少？</p> <p>答：目标同比有两位数增长。</p> <p>投资者：氨纶做差异化或者提质增效要投入的多吗？</p> <p>答：可能会花点小钱，不会花大钱。</p> <p>投资者：今年氨纶涨价后面还会持续吗？</p> <p>答：从第一次涨价的情况来看，前景一般。</p> <p>投资者：去年年底间位的价格波动？</p> <p>答：同比估计降了两位数，但这里面既有单品价格变化的影响，也有品种结构调整的影响，比如工业过滤用的多，价格也能降下来。</p> <p>投资者：间位防护服需求一直在推，有做什么措施？</p> <p>答：最早是先做标准，标准制定之后不同类型的企业执行情况不一样，大型央企的风险意识比较高，配备的较快，其他小一点的，特别是民营的，相对比较慢。</p> <p>投资者：间位下游需求会有什么变化？</p> <p>答：产品结构的变化不好说，工业过滤这两年我们的渗透率也比较高，大约有百分之七十左右。</p> <p>投资者：去年工业过滤和防护在间位销售的占比？</p> <p>答：去年工业过滤稍微多一些，大约在百分之四五十。</p> <p>投资者：芳纶纸的占比？</p> <p>答：百分之二十左右。</p> <p>投资者：剩下的基本就是防护？</p> <p>答：对。</p> <p>投资者：芳纶纸增长主要是什么下游需求带动的？</p> <p>答：几块需求都挺好的，一方面这几年欧美电网改造，变压器用的多；二是像算力、数据中心类用的变压器的增量；还有新能源类的，像新能源汽车；蜂窝结构材料这两年上的也</p> |
|--|--|

多。

投资者：蜂窝结构是对位？

答：间位为主，要求高的会用一些对位。

投资者：间位去年三四季度价格环比有变化？

答：去年下半年比上半年可能略降一点，降得不多。

投资者：芳纶纸的价格有下行区间？

答：芳纶纸价格比较稳定。

投资者：下游光缆有变好吗？

答：光缆这两年的需求不是太好。

投资者：对位需求有比较景气的吗？

答：总体来说需求都一般。

投资者：我们现在对位芳纶国内市占能做到多少？

答：预计百分之五十左右。

投资者：对位产销的增长也是双位数？

答：对。

投资者：今年的增长是什么计划？

答：也是计划有两位数增长。

投资者：间位、对位都是？

答：对。

投资者：芳纶海外市场的情况？

答：出口占比大约在百分之三十左右。

投资者：两个都是？

答：间位略高，对位略低。我们现在也在做海外的规划，包括设办事处、招聘本土员工，也有保税仓。

投资者：外销的毛利率比内销高多少？

答：整体来看略高一点，高的不多。

投资者：海外哪个地区会多一些？

答：欧洲、亚洲。

投资者：那关税影响不大？

答：关税影响不大，我们在美国现在基本没有了，19年之前美国有不少量，之后基本就退出了。

投资者：外销卖给欧洲、亚洲对应的下游？

答：间位还是防护为主，对位可能会有点防弹、光缆。

投资者：欧洲、亚洲差不多？

答：不同的领域大概有点差别。

投资者：海外还有增长空间？

答：空间肯定有，海外市场要比中国大得多。

投资者：隔膜项目现在进展怎么样？

答：去年总体来说是在验证，有几家客户基本上验证程序走完了，后续将进行商务谈判，也在等产业化的装置。产业化装置现在设备基本安装完了，在调试，估计上半年能开车。

投资者：隔膜如果有订单会在储能？

答：储能那边是签了一个意向性的采购合同，其他的在商务谈判阶段的，什么都有，有储能的，也有动力等。

投资者：这块的成本相对来说高一点？

答：现在肯定是高，因为今年的负荷不会太高。

投资者：涂覆产品在半固态和固态上都有做送样研究？

答：半固态基本上主流的厂家都在试，反馈信息来看我们隔膜跟半固态产品比较适配，因为它电解液很少，就有两个问题需要解决。一是充放电速度，吸液率越高，充放电速度越好，这方面我们是有机对有机，会更有优势；二是保液性，这个指标主要是影响寿命，我们相互之间渗透比较好，保存的时间更长，有利于提高电池的循环寿命。固态电池不会用隔膜，但是我们会有其他的解决方案，也是跟芳纶相关的。

投资者：咱们对位毛利率比间位的低？

答：对。

投资者：对位的成本也比较高？

答：对。

投资者：芳纶潜在的应用？

答：我们有一些东西在研发，或者实验室阶段。

投资者：芳纶往上游延伸的规划？

答：二胺、酰氯这几个芳纶的主原料我们都要做。二胺现在是间苯二胺做了，对苯二胺在优化工艺；酰氯在做方案设计，包括硫酸，都在设计方案，估计今年酰氯和硫酸会开工，明年投产。

投资者：都会完整的匹配我们的自己的产能？

答：不会完整匹配，我们自建之后大部分会用自己的，少部分会外采，维持供应渠道安全，以及跟原供应商保持联系。我们也会适当外售一部分。

投资者：原料这些都是在宁夏？

答：对。

投资者：硫酸的毛利率？

答：本身硫酸的盈利空间不大，它主要靠副产蒸汽赚钱。

投资者：宁夏会有用水的问题？

答：那边水资源很多。

投资者：对位现在产线在哪里？

答：烟台和宁夏都有。

投资者：今年的资本开支计划？

答：主要是化工板块，作为芳纶的原料，还有锂电隔膜、芳纶纸。

投资者：蓬莱园区那边准备做什么？

答：绿色印染在蓬莱园区，烟台有些化工板块会放在那里，包括原来准备做的海藻纤维，如果做也是在那边。

投资者：绿色印染一开始准备上多大的量？

答：现在是有一万吨左右。

投资者：买棉花？还是布？

答：买布，前期我们自己买了染完往外卖，后期可能也有相

当于代工的模式，我们收取加工费。

投资者：这个国内外有对标的同行？

答：染厂很多，但是完全一样的很少。

投资者：做绿色印染的优势？或者可以跟其他产业协同？

答：协同方面都是做纺织，产业链是纤维—面料—印染—服装，我们相当于绕到氨纶客户的后面。未来如果印染做得足够好，可能会通过它拉动氨纶的销售。绿色印染的特点，一是常温染色，像传统染色是需要升温到一百多度，我们的绿色印染更加节能；二是染色过程中基本上不用加盐和碱，不用加助剂，水大部分就是可以循环的，更节水，而且它对染料可以接近百分之百吸收；三是染色速度相对来说比较快，用在小单快返上更合适，像数码打印，打完了可以直接拿走。

投资者：缺点？现在在做的客户？

答：缺点是对标发展了几百年的传统印染，传统印染的评价标准很完善、很苛刻，我们的技术刚出来一两年，全面达到那个标准很难。我们现在是以贸易商为主，去年努力的方向有点偏，当时想朝着跟传统染色一模一样的目标努力，短期来看有点难，现在是找一两个客户接受度比较好的领域先发展。还有我们这个产品是有抗菌的特性的，可能在有一些领域比较适合。

投资者：差距是指？

答：比如有些颜色的饱和度、色牢度等。

投资者：海藻纤维项目？

答：技术路线目前来说问题不大，因为也有其他人在做。我们原来想做这个是想把成本降下来，降成本一方面是原料的获得，产业化需要稳定的低成本的原料来源，这方面我们还在研判，最好是工程化养殖；二是怎么从海藻、海带里低成本地取得我们需要的物质，这个在实验室做过，也有一些效果，但是到工业化生产目前来看还不具备条件。

| | |
|------|---|
| | <p>投资者：芳纶纸做成蜂窝的技术难度？</p> <p>答：不算太大。</p> <p>投资者：现金情况？</p> <p>答：还好。</p> <p>投资者：未来的分红方面？</p> <p>答：赚钱肯定要分，分红的力度要看盈利情况。</p> <p>投资者：会保持目前的分红率？</p> <p>答：正常我们是百分之三十到七十之间，要看具体情况，包括资金、资本开支、盈利等情况。</p> |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2025 年 3 月 6 日 |