

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：2023-318-490

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	DANYI INVESTMENT Fidelity Legolas Manulife Investment point72 Polar Capital Polymer Capital UBSGroupAG 安联寰通 贝莱德 冰河资产 博道基金 晨燕资产 冲和投资 崇山投资 淡水泉投资 德邦证券 鼎睿资产 海通证券 杭银理财 禾浦私募 弘尚资产 泓澄投资 泓德基金 华金证券 华软新动力 华泰柏瑞 华夏基金	宝玥娇 李瑞鹏 周超 Emily Liao 孙天 陈博宏 王明昊 王涛 吴迪 王瀚仪 刘春茂 王伟淼 滕兆杰 沈琪 欧阳亦轩 卜中聿 孔祥国 王可丹 孙维容 刘艾珠 刘沛力 沙正江 陈骞 李映祯 顾华昊 曹棋 杜聪 刘洋	交银施罗德基金 张明晓 李志敏 肖意生 曾朵红、刘晓恬、岳斯瑶 东吴证券 度势投资 顾宝成 敦和资产 梁作强、陈文敏 东证融汇 王笑宇 方物基金 汪自兵 沅沛投资 孙思维 富国基金 顾飞飞 工银瑞信 周鑫、李乾宁 广发基金 孙迪 广联达科技 童旭 国都证券 余卫康 国君资管 吉文宜 国泰基金 赵大震、钱晓杰 国泰君安 杨思远 国信证券 薛聪 红土创新 李传鹏、栾小明 宏鼎财富 蓝东、李小斌 汇丰晋信 胡连明、韦钰 汇泉基金 陈谦 吉林融悦 岑建国、吕鑫 嘉实基金 陈景诚 建信基金 李梦媛 健顺投资 汪湛帆 东方证券 江舟、王树娟 聚享智研 毕波、罗志高

泾溪投资	柯伟	盘京投资	陈勤、乔昱焱
旌安投资	曾梦佳	盘京投资	刘荣、汪林森
景顺长城	江科宏	鹏扬基金	梁君岳、伍智勇
玖歌投资	苏凯	青骊投资	谢梦飞、袁翔
名禹资产	王友红	泉果基金	张羽鹏
南方基金	郑勇	人寿资产	刘卓炜
南华基金	许蕾	融通基金	李文海、任涛
宁泉资产	邱炜佳	融通基金	孙卫党
诺鼎资产	曾宪钊	睿远基金	石煜磊、赵枫
鹏华基金	王云鹏	上海易正朗	肖铭
千一私募	许高飞	上海元葵	方炜
谦心投资	柴志华	申万宏源	马昕晔、宋涛
前海人寿	钟青松	申万化工	邵靖宇
前海唐融	杨志煜	深圳红筹	刘健阳
乾行资管	杨如丰	世诚投资	倪瑞超
睿远基金	朱璘	太平基金	夏文奇
森锦投资	黄裕金	太平洋证券	于庭泽
森林湖资本	孙海连	泰康资管	陈佳艺、王铎霖
山水私募	周筱彧	同犇投资	蔡字宇
上海迪静	刘涛	五地投资	成佩剑
上海合远	王烨华	西部证券	刘小龙、张嘉豪
上海嘉世	李其东	象屿创投	高丽
上海泾溪	王彬	兴业基金	高观朋、高圣
上海盘京	马欣	银河基金	金烨、傅鑫
上海慎知	李浩田	胤胜资产	王青
兴银基金	石亮	永安国富	洪少超
兴银理财	庸宏伟	友邦资产	顾文天
阳光保险	张学鹏	禹田资本	刘元根
养正投资	刘鹏	长城财富	胡纪元
野村东方国际	吴刚祥	长城基金	李金洪、徐力恒
圆信永丰	田玉铎	长城基金	周诗博
源峰基金	耿华	长城证券	林森、肖亚平
源来基金	陆子博	长盛基金	许利天
源乐晟资产	唐含	长盛基金	郭莛、郝征
远信投资	周伟锋	浙商证券	沈国琼、王圆
悦溪私募	李晓光	中国人寿	冯昱祺、李君妍
长安国际	胡少平	中荷人寿	尹西龙
长江养老保险	马睿	中欧基金	息荣雪
浙商资管	王圆	中融基金	甘传琦
中庚基金	薛潇	中泰证券	朱柏睿
中国国际金融	傅锴铭	中信建投	李雄杰、彭岩
中信建投	彭卓栋	朱雀基金	许可
重阳投资	贺建青		于炳麟
人民养老保险	吴强		

时间	2023年7月30日下午
地点	公司会议室
上市公司接待人员	总裁迟海平、副总裁姜茂忠、总会计师顾裕梅、董事会秘书董旭海、战略规划研究院人员、营销中心人员、证券投资部人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司介绍：泰和新材作为一家全球化运营的化工新材料公司，秉持“人才引领、创新驱动”的发展战略，致力于为用户创造价值，和客户共同成长，业务范围横跨绿色化工、先进纺织、高性能纤维、新能源材料等众多产业领域，是中国高性能纤维的开拓者和领导者。公司拥有领先的创新平台、尖端的科研装备、丰硕的创新成果，产品服务于包括纺织、医疗、信息、航空、交通、环保、应急等几乎所有的国民经济各相关领域。</p> <p>从公司的经营情况来看，公司整体经营处于上升趋势，近三年营业收入、利润总额呈现跨越式增长，芳纶业务的占比呈增长趋势，尤其是近三年增长趋势显著。</p> <p>公司依据“人才引领、创新驱动”的发展战略，围绕存量业务提升、增量业务拓展、产业链条延伸三个方面，实施“三轮倍增计划”，秉持“一体化、规模化、多元化、国际化”的思路，做大做强存量业务、创新拓展增量业务，形成同心多元的产业布局，巩固行业龙头地位。</p> <p>存量业务方面，公司要做强、做大以氨纶、芳纶为主导的化学纤维及其上下游产业链，成为全球芳纶行业领导者、国际高性能纤维产业龙头企业；增量业务方面，以新材料领域“卡脖子”产品为重点，围绕智能穿戴、绿色制造、生物基材料、信息通讯、新能源汽车、绿色化工领域开拓新业务，成为新材料行业的趋势引领者。</p> <p>我们的资源配置方面，公司深化体制改革，主要目标是打造适应未来发展需求的长效激励约束机制，做国有企</p>

业改革再出经验的“试验田”。同时公司注重创新能力发展，重点建设“双创中心”，打造国际一流的研发基地，孵化领军企业，培育发展动能。公司进行多方面管理提升，包括人力资源、安全生产、文化建设、信息化建设、风险控制、采购管理等。公司始终坚持人才就是公司的第一战略资源，营造专业、创新、开放、进取的工程师文化，打造一支具有数学逻辑、理性思维、商业头脑的高效人才队伍。空间规划方面，打造“一个总部+五个产业园”的产业布局。全球布局方面，致力于成为国际市场竞争的重要参与者和强有力的竞争者，设立香港离岸公司，建设销售中心，提高市场服务能力，加强产品市场融合与组合开发。

公司的使命愿景是建设成为行业领先、股东满意、员工自豪、社会尊敬的卓越企业。

公司以前聚焦在高新纤维方面，现在横跨多个领域，坚持“人才引领、创新驱动”的发展战略，构建全球化协同创新体制，形成“众人拾柴火焰高”的集体智慧。新项目的布局主要是集中在两个方面，一是衣，二是行。下面介绍一下项目的具体进展：

芳纶隔膜作为新一代耐热聚合物涂覆隔膜，能够显著提升动力电池的安全性能、快充性能以及循环寿命，目前产品质量稳定，成本符合预期，测试方面，主要厂家已进行到 B 阶段，部分厂家进入 C 阶段。

芳纶复合绝缘材料是在新能源汽车、风力发电等行业的特种电机中广泛应用的关键绝缘材料，目前生产线正在建设中。

纤维锂电池属于全球首创，填补我国智能电子织物产业领域的空白。产品性能达到预期，具备体积小、可编织性强，能量密度高等特点，当前项目处于市场开发阶段。

绿色染整是染整行业革命性技术，主要应用于棉、麻、

丝、毛、皮革等材质的染色，目前处于设备调试阶段。

海藻纤维是一种新型海洋基生物材料，主要应用于抗菌内衣、医用敷料、高档面膜等领域，目前处于中试放大的阶段，后续将根据市场需求和中试进展的情况，着手建设批量生产线。

泰和新材秉持创新引领美好生活的理念，致力于打造具有全球竞争力的产业链、价值链、生态圈，为用户创造价值，和客户共同成长，追求可持续的高质量发展。在此真挚感谢各位投资者的信任与支持，期待与大家继续保持密切的沟通和良好的交流，共赴美好未来。

投资者：整个二季度收入和利润环比下行，具体的情况？费用提升的情况？预计下半年？

答：二季度业绩下滑主要是因为氨纶业务板块，一是价格同比下降比较大；二是新工程陆续开车，二季度处理了一些试车丝，也造成了一定的影响。芳纶的量有比较大的提升，价格基本比较稳定，只有间位过滤价格略有下降，预计下半年会基本稳定。费用变化比较大的是薪酬方面，主要是股权激励费用的确认以及薪酬考核体系的变化，员工绩效之前是在年底兑现，现在是在每个季度兑现；同时人员薪酬也有一定的变化，员工人数增加，也对薪酬总额有一定的影响。研发方面项目增加，研发费用也相应增加。分产品来看，上半年间位的量整体是慢慢增长的，我们的量上来之后也调整了产品结构，在高端领域的价格是没有变动的；下半年有一些项目，包括在增量业务做的大量工作也会体现，预计在下半年和年底会体现的更加充分一些。对位上半年销量是同比增长的，价格略有增长，防护板块是有增长的，汽车板块上半年主要受限于产能；下半年正在布局烟台宁夏双基地的产能规划，预计会有一些产能出来，会围绕新的方向，打造一些应用或者依托于现在的产能，为客户提供个性化的定制。我们

会在保持中高端市场稳定的情况下，深挖市场应用。氨纶方面上半年国内的产能增加很多，总量大约有一百四十万吨，需求量不到百万吨，整体供应是偏多的；下半年国内可能会有几个方面，总的趋势是供应量逐渐向头部企业集中，另外上半年总的出口是下降的，下半年可能会有反弹，下半年的市场预期应该会好一些。

投资者：看其他企业的中报，像锦纶和涤纶上半年都是好于预期，氨纶的整体比较差，是产品的差异还是新增产能过多？如果是新产能较多，新产能的情况？

答：氨纶出口占约 10%，有增加但是感觉不太明显，锦纶和涤纶为什么好不太清楚。2021 年氨纶火爆之后，大家的关注点放在了氨纶，行业内大幅度扩产，行业外很多也想进入这个行业，但是从去年或者今年来看，大家都很冷静，行业内要扩产的量基本没有很大。接下来大的趋势应该是原有产能，特别是中小、沿海地区、没有成本优势的产能，可能会逐步退出这个行业。从去年到今年上半年，氨纶整个行业都是亏损的，产能新增的可能性不是很大。氨纶现在设备更新换代的速度也比较快，所以龙头企业原有的落后产能也会有淘汰，而泰和现在无论是宁夏和烟台都是全新的设备，原有的产能都已经置换掉了。

投资者：锂电隔膜客户是主动找过来的？储能之前没有想到，对客户的贡献主要体现在哪里？

答：目前验证的厂家基本一半以上是客户主动找的我们。芳纶隔膜是一个比较新的领域，不是所有的厂家都可以做的，像国外大部分芳纶隔膜也是芳纶的企业来进行制作。泰和做芳纶隔膜，能把成本降下来，大家都是比较感兴趣的。储能方面的情况，我们刚开始做推广也没有认为有很大的前景，因为储能是比较看重成本的，但是随着国家对于储能电池安全性要求的逐渐提高，各厂家在储能电池型号方面的竞争，

像单个电芯的储能都在上升，电芯的增加对于热性能的要求逐渐提高，所以随着电芯越做越大，有厂家找到我们，希望通过芳纶隔膜来提高抗热性能。

投资者：储能和锂电隔膜的竞争很激烈，是不是会考虑单独组建团队？单独组建团队匹配这个行业特点，把这个业务做大的可能性更大？

答：泰和一直是做高性能纤维领域的引领者，产品更多围绕着高性能纤维。大家可能会认为做膜的企业做涂覆隔膜更有优势，但是芳纶涂覆不同，因为聚合体及专利的原因，隔膜企业在制造和应用上成本很高，我们进入这个领域最大的优势就是芳纶。进入锂电这个行业，从公司的发展来看，虽然是使用了芳纶，但实际上是全新的领域，包括搭班子、建架构等方面，公司都有考虑，我们启用了一个新的思路来管理团队，激励大家尽快出结果，比如双创中心，采用的是揭榜挂帅的方式，所以我们锂电隔膜的进度非常快。去过现场之后是很震撼的，虽然说是中试线，但是也是一条完整的产业链，包括管理、要求等都和做纤维有很大的不同。项目现在还没有产业化，是作为创业中心的项目来进行的，进入创业中心的项目有很多支持的政策，包括资源、人员等；最后出成果，对团队是有很大激励的，所以团队都在争分夺秒的努力。好的产品在市场上是有优势的，要想做的更大、占更多的份额，是需要筹划的，现在的进展已经超出我们的预期了，关键是现在我们联系的合作伙伴，都非常配合。

投资者：我们来做隔膜，与电池厂之前的业务形态会有什么差异？

答：现在的水性涂覆，工艺相对简单，而芳纶涂覆完全不一样，它是一种油性涂覆，难度比较高，国内能做好的很少。油性涂覆一般是离线后重新涂，芳纶和PVDF都是这种模式，因为难度比较大，商业模式多是基膜涂好了卖给电池厂家，

或者电池厂家购买基膜之后找涂覆厂代加工，我们是涂好卖给电新厂家，或者他们买基膜给我们加工，从模式来看基本没有太大的区别。但是首先芳纶原液不是特别好运输，一旦接触空气或者放置一定时间，会出现变化，发生变化后涂覆效果会有差异，所以最好的模式是把隔膜拿到芳纶企业涂覆，因为基膜是可以运输的，所以我们认为目前这是比较好的模式；并且芳纶原液是有溶剂的，溶剂回收难度比较高，如果隔膜企业单独建设溶剂回收装置，投入也比较大，而我们本身就有溶剂回收装置，这方面的成本就有很大的下降，是一个相对理性的方案。

投资者：这次新上的两万吨间位芳纶项目，准备工作是不是要更长，周期多久？

答：主要是审批程序偏长一些，像土地、安评、环评等，顺利的话，预计今年年底能开工。

投资者：在烟台还是宁夏？

答：烟台。

投资者：这次两万吨的资金来源？

答：主要以自有资金来做，后续根据项目情况来选择融资情况。

投资者：绿色印染八月投产，产能如何消化？未来有新的扩产计划？

答：绿色印染在烟台蓬莱有工厂，总规划是四万吨，做纯色彩色；在广东佛山有一个印花工厂，初步规划是一万吨左右。绿色印染可以用于棉、毛、丝、麻、皮革，包括粘胶纤维，现在整个规划相对于市场容量是偏低的。蓬莱工厂对于我们来讲就是个样板工厂，未来在广东和珠三角、长三角可能也会有一些布局，离市场比较近。现在也有一些客户正在对接，前期我们也有中试的车间，都有过交流和试单，现在能够确定的就是把蓬莱工厂和佛山工厂运作起来。

投资者：绿色印染对传统染色有很大的替代，盈利模式是怎样的？

答：绿色印染的核心技术是对面料的预处理，预处理后可以做到常温常压下进行染色，同时也可以实现让处理好的布像纸一样打印。传统的印染高温高压，废水排放是除化工行业外第二高的，而我们的技术可以降低用水近 70%，降低能耗约 50%，并且处理后的面料有天然的抑菌性，这是 Ecody™ 的技术优势。商业模式现在是定位成面料厂，我们采购面料，预处理后自己染色，然后提供给服装品牌商；我们也可以给客户处理后的白布做数码打印，这种面料是可以直接打印的，不需要进行上浆、退浆等处理。现在核心的技术一个是对面料的处理，一个是对处理好的面料进行染色。

投资者：隔膜放量的时间预期？

答：通过目前验证来看进展比较顺利，大部分到达 B 阶段，也有到 C 阶段。到 C 阶段并不是一下就放量，一般是几十、几百、几千、几万，每个数量级都需要测试的，大约到几千、几万就会以订单的形式，预计快的话今年年底，慢的话明年上半年。

投资者：芳纶涂覆成本测算有没有算回收的成本？量大的话，回收装置会不会增加投资？

答：目前的溶剂回收是考虑了的，因为公司间位芳纶回收装置很大，隔膜的溶剂回收基本上是可以忽略不计的。再上新的产线，也没有很大的负担，成本很小，这也是泰和竞争力的体现。

投资者：芳纶涂覆海外专利目前进展？

答：已经在做。另外，在做产品验证的时候，都要出具在专利方面没有风险的证明，5 月份做过国内专利对比分析，是没有冲突的；6 月份拿到了全球的专利对比分析，认证目前的专利也是没有冲突的。

投资者：芳纶涂覆的市场渗透率不高？

答：芳纶涂覆隔膜以前是一个小众的产品，主要原因是大家都说它性能好，但是成本、价格太高了，所以成为小众产品。随着泰和加入这个行业，成本已经有大幅的下降，目前交流下来价格大家是可以接受的，尤其是随着对电池安全性要求的提高，芳纶隔膜是解决安全问题的一个比较标准的方案，芳纶涂覆渗透率会逐步提高。

投资者：绿色印染和隔膜电池，绿色印染的市场规模更大，之后的扩产计划？

答：目前重点在做的新项目是绿色印染和芳纶涂覆隔膜，绿色染身体量和规模是大于芳纶隔膜的，技术上是全球唯一。相对来说，绿色印染的竞争力更强，泰和本身就在整个大的行业中，也有一定的资源，项目的起速有可能会快于芳纶隔膜。四万吨在全国纺织行业来看是很小的，蓬莱工厂是为了充分认证可行性后，再进行扩展，未来可能更多是在靠近市场的地区。

投资者：上半年及二季度氨纶和芳纶的销量、均价情况？目前芳纶涂覆的车速和良率？

答：氨纶、间位、对位的销量都是同比增加的；均价氨纶是下降的，间位也是下降的（主要是产品结构的问题），对位是略有上升。隔膜目前不同规格的车速不一样，良率是超出预期的。

投资者：芳纶隔膜的价格是不是很快低于 PVDF 隔膜？

答：价格不一定，价格主要是看给客户带来的价值。

投资者：海外还是有一些对位芳纶的涂覆，芳纶涂覆为什么对位比间位性能好那么多？

答：间位芳纶和对位芳纶涂覆隔膜这两款产品目前我们都有生产，从性能上来看，对位芳纶涂覆隔膜是要高于间位芳纶的，尤其是体现在热性能方面，主要是因为对位芳纶的耐热

性本身就比间位芳纶好，对位芳纶的热收缩特别小；同时对位芳纶的热分解温度要高，涂上去之后隔膜的耐热性程度是不一样的。当然也不能说对位芳纶涂覆隔膜所有性能指标都比间位好，比如剥离强度方面，间位芳纶的要大很多；同时，对位芳纶造孔的难度也远高于间位芳纶，所以实施时候的工艺步骤也有差别，工艺步骤的增加就会导致成本的增加，所以目前来看对位芳纶涂覆的成本要高一些。目前有一部分厂家选择间位，有一部分厂家选择对位，选择间位的更多是看重性价比，选择对位更多的是看重热性能，方向可能不太一样。

投资者：生物基纤维？

答：我们也有了解，但是它的成本比较高。

投资者：芳纶和陶瓷复合？

答：陶瓷加间位芳纶、陶瓷加对位芳纶这些产品我们也有，但是加了陶瓷之后对性能会有一些影响，最大的影响就是破膜温度，这个就需要电芯厂家的抉择。

投资者：成本会下降多少？

答：下降不了太多。

投资者：芳纶纸目前国内的竞争格局？民士达的优势？

答：芳纶纸全球能做的大约五六家，主要集中在国内。民士达现在的发展还是不错的，近几年基本以百分之三四十的速度在增长，主要原因是在领域上的扩展。

投资者：对位芳纶的性能目前看成本比间位高多少，间位能满足动力电池正常耐温度、耐溶剂和穿刺等力学性能的要求吗？

答：对位的成本要偏高，耐温方面远高于现在热性能的要求，虽然对位要更好一些，但间位也可以满足；耐溶剂方面，间位对位都是很好的材料；穿刺性能方面，间位和对位对隔膜的耐穿刺性能差不多，高于目前电芯厂家的需求。

附件清单	无
日期	2023年8月2日