

证券代码：002254

证券简称：泰和新材

泰和新材料集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-047-048

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	浙商证券 沈国琼、汤永俊
时间	2024年11月13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：前三季度氨纶销量、收入、毛利的情况？ 答：收入略有增长，销量有大约两位数的增长，其实相当于以量补价。毛利是负数。</p> <p>投资者：这个原因是？ 答：各方面都有吧，包括氨纶的价格也一直在降，其他因素也有。</p> <p>投资者：烟台和宁夏总的氨纶产能是多少？ 答：十万吨。</p> <p>投资者：烟台有一点五万？ 答：对。</p> <p>投资者：开工负荷能到七成？ 答：差不多。</p> <p>投资者：氨纶跟国内同行比的差距在哪方面？</p>

答：一是我们的产销率可能有点差距，包括开工率可能低一些；二是去年我们的产线开始调试，调试的周期比较长，产生等级品的处理过程有一些损失；三是库存管理方面，对趋势的预判存在一些偏差，库存管理的不太到位。

投资者：氨纶需求有两位数增长，宁夏相对烟台来说有一定的优势，开工率起不来是因为什么？

答：整个的需求不好，我们的销量也是有两位数的增长，但是整个市场供给的增速更快。

投资者：后面对氨纶怎么看？

答：以前正常情况下，氨纶价格是随原料价格变化，原料涨它就涨。今年价格下降的大，也有PTG价格下降的原因。目前原料价格稳住了，至少价格再往下跌的概率不大。

投资者：芳纶前三季度情况怎么样？

答：芳纶情况还好。

投资者：销量这方面怎么样？

答：销量都是增长，两位数增长。

投资者：价格方面？

答：价格同比现在是下降的。

投资者：幅度？

答：同比也是两位数，环比变化不大。

投资者：价格下跌主要是海外的影响还是国内？因为国内要建芳纶的还挺多的。

答：国内的还没建出来，可能对大家的心理会有影响，真正建出来怎么样还说不不好。

投资者：间位下游的过滤、防护、绝缘今年需求如何？

答：需求一般。

投资者：有增长还是有一定下降？

答：今年整个市场的需求统计还没出来，我们自己的在增长。

投资者：间位防护服的进展，像消防方面？

答：消防一直在用；产业防护也在推，大的企业像央企快一点，其他企业慢一些。

投资者：对位下游光缆、汽车的需求如何？

答：光缆不太好，汽车还可以。

投资者：之前说新的领域，像轮胎进展如何？

答：轮胎有验证周期，在做。

投资者：这个验证主要是跟海外？

答：对，海外用的更多，因为海外卖的轮胎贵，更容易接受。

投资者：是替代原有的材料？

答：是加一点，局部替代，不是完全替代。

投资者：海外的轮胎厂最快的进展是到什么？

答：在验证。

投资者：一般这个验证是不是需要两三年？

答：对。

投资者：现在间位、对位的产能？后面会不会再扩？

答：现在是各一点六万吨，后面扩再看情况。

投资者：现在开工率间位对位谁高一点？

答：间位高一些。

投资者：对位是因为今年新产能多一些，负荷还没起来？

答：对。间位本来体量就大，都在增长。

投资者：虽然价格有两位数下降，但是看上半年毛利率没怎么降？

答：我们采取了一些措施，价格下降，我们的成本也在慢慢降。包括从最早的项目建设开始，对投资密度和生产效率都是有要求的，我们叫工程技术迭代；二是原材料方面；三是各种消耗，像水电等各种能源的消耗，都在想办法。

投资者：新投的产能肯定是比之前单吨投资要低？

答：对。

投资者：这方面能低多少？

答：我们的目标是每一期比上一期降 50%，实际上是都在降，一般是在 30%-50%之间。

投资者：芳纶原材料哪些是自供？

答：我们现在间苯二胺有自己的装置，其他的是有规划。

投资者：二胺是在宁夏？

答：对。

投资者：现在二胺是不是完全能自给自足？

答：如果从能力上来说是可以的，但是我们也会考虑其他方面：一是从供应安全的角度，二是维持跟原供应商关系的角度，会对外适当释放一些需求，保持跟市场的沟通，价格、品质等跟市场都有平衡和比较。

投资者：其他规划也放在宁夏？

答：对。

投资者：这方面项目进展后续有计划吗？

答：现在在设计，明年能不能投不好说，后年估计陆陆续续会出来。

投资者：原材料的投资规划大概有多少？

答：估计全加起来五到十个亿。

投资者：刚刚讲的三个因素，是不是工程迭代的影响更大？

答：都有影响。

投资者：原材料如果自供，会有多大影响？

答：这个比较复杂，可能会带来两方面影响：一是我们的话语权强了，可能会让原料的市场价格走下来，这是隐性的、没有明确数据支撑；二是原料项目赚了钱，通过并表会有一部分利润。

投资者：往后看，如果看明年，间位和对位的需求或者产量目标是提到多少？

答：我们的产销量估计每年都是两位数增长。

投资者：明年对内需的信心足一点，还是对出口？

	<p>答：还不好说。我们目前来看是内销明显大于外销，后面根据我们的规划和目标，外销肯定要上量，因为海外的市场比国内大的多。</p> <p>投资者：现在海外市场集中在哪里？美国？</p> <p>答：美国很少，现在主要是欧洲、亚洲。</p> <p>投资者：现在海外市场开拓的策略？</p> <p>答：基本上销售的目标是本土化，招当地的人来开发当地市场。</p> <p>投资者：芳纶的毛利率能不能维持住？</p> <p>答：目标肯定想维持在一个比较高的位置。</p> <p>投资者：芳纶国内要投的对位间位，最快什么时候落地？对咱们的影响？</p> <p>答：这个说不好，但是从我们进入芳纶市场开始，我们就不孤独，所以影响可能会有，但是影响多大不好说。这两年国内外价格下调，有需求原因，也有这方面的原因。</p> <p>投资者：海外在扩产吗？</p> <p>答：海外有一点，但是没有国内这么多。</p> <p>投资者：隔膜的进展？</p> <p>答：验证现在储能是已经有落地的；动力相对来说复杂一些，还在推进。</p> <p>投资者：3C 有吗？</p> <p>答：也比较慢，3C 体量小也不快。</p> <p>投资者：目前储能的商业化订单能见度更高？</p> <p>答：短期来看是这样，动力这方面也说不好。</p> <p>投资者：动力和储能的价格？</p> <p>答：会有差异，产品不一样，价格也不一样。</p> <p>投资者：这里面储能的价格高一些？</p> <p>答：储能应该是低一些。</p> <p>投资者：储能和动力的指标差异主要是哪方面？</p>
--	--

	<p>答：它们对安全性都有要求，但是其它方面的侧重点不一样。储能对循环寿命要求更高，动力是对挤压变形、穿刺的要求更高。</p> <p>投资者：跟星源材质有一些合作，现在如何？</p> <p>答：星源是重点在推海外市场。</p> <p>投资者：推海外市场，是重点推动力，还是动力、储能都推？</p> <p>答：都推，可能动力更多一点。</p> <p>投资者：海外客户验证的进展？</p> <p>答：也是在推。</p> <p>投资者：一般验证周期？</p> <p>答：正常海外的周期比国内要长。</p> <p>投资者：如果海外后续获得商业化订单，和星源是怎么样的商业模式？</p> <p>答：商业模式是我买它的基膜，涂完了卖给合资公司，合资公司卖了再根据股权比例进行利润分成。</p> <p>投资者：就是赚加工费？</p> <p>答：电新这边是赚加工费，销售是根据合资公司的持股比例各一半。</p> <p>投资者：在建的隔膜产能多少？投产时间？</p> <p>答：小几亿平，今年年底差不多能出来。</p> <p>投资者：明年的意向客户或者订单情况？</p> <p>答：储能有一点订单，几千万平，其他还要再看。</p> <p>投资者：隔膜车间是和芳纶在一起，还是分开？</p> <p>答：离得很近。</p> <p>投资者：隔膜产业化之后，预期盈利水平是什么样？</p> <p>答：不好说，因为这个行业变化太快了。</p> <p>投资者：绿色印染和智能纤维的情况如何？</p> <p>答：现在都是在推市场。绿色印染方面，推市场的同时技术也在不断完善，因为全新的东西，它方方面面的指标要达到</p>
--	---

传统的印染指标还是有难度，我们要看一是现在更适合做哪个市场，二是我们自己在哪方面做优化。智能纤维有点太超前，现在一是本身产品要做优化，二是和下游合作推一些应用项目，三是我们自己也在开发一些终端产品，自己去推一推。

投资者：印染技术完善是从成本方面？

答：也不是成本，最简单的比如说色牢度，传统方式加盐加碱的色牢度很高，我们这种无盐无碱，一开始色牢度有一些差异，像不同颜色的色牢度也有差异。

投资者：不用盐碱增加色牢度感觉挺难的？

答：是，所以我们要看看哪一些东西我们可以先做，比如浅色的，把能做的先做起来。

投资者：现在印染是不是主要还是集中在上衣、T 恤这类？

答：方方面面吧，包括家纺也都可以。

投资者：短期来看，印染还是需要一点时间？

答：对。

投资者：智能纤维跟下游合作集中在哪？

答：比如像鞋，发光的夜跑鞋；再比如汽车座椅的缝纫线，也在跟海外品牌合作研发。

投资者：智能纤维规模化起来还是需要一点时间？

答：这个情况，它的用量比如鞋，虽然每个鞋用量不多，但是这个市场只要打开了，可能我现有的产线就能带起来。

投资者：智能纤维的产能？

答：五百万米左右。

投资者：咱们自己会开发什么产品？

答：类似的，比如鞋、包、上衣类的。

投资者：公司业务较多，未来重心会在？

答：我们成立了事业群，相近的业务我们放在一起，可以抱团发展。我们现在是有四个事业群：先进纺织事业群，包括

	<p>氨纶、智能纤维、印染；安全防护与信息技术事业群，包括芳纶、泰和兴、广瑞检测；新能源事业群，包括芳纶纸、隔膜；还有化工事业群。</p> <p>投资者：化工是上游原材料？</p> <p>答：对。</p> <p>投资者：后续投入或者现在公司最重要的，是隔膜项目？</p> <p>答：隔膜是属于战略性项目。</p> <p>投资者：后面还会有资本开支？</p> <p>答：资本开支还有，包括隔膜和原料都在投。氨纶方面应该会先停一下，大的投资不做，先做一些小的技改；芳纶要看需求；隔膜先看第一期开的怎么样；印染也要看做的怎么样，市场能不能站住。</p> <p>投资者：研发主要是哪方面？</p> <p>答：存量业务就是看怎么优化；增量主要是新的业务的拓展，还有一些还没有产业化的。</p> <p>投资者：氨纶的研发？</p> <p>答：会有一些，比例可能不大。</p> <p>投资者：对事业群的考核是利润端还是收入？</p> <p>答：都有。</p> <p>投资者：氨纶下游的需求，哪个品种好一些？</p> <p>答：两端的都还好，40D 的差一点，常规品种的压力最大。</p> <p>投资者：氨纶出口多吗？</p> <p>答：不多。</p> <p>投资者：宁夏氨纶国内的市场主要在江浙？</p> <p>答：全国都有。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 11 月 13 日