

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：2026-185-187

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	海创基金 袁野、陆陈伟、潘云鹤
时间	2026 年 9 月 9 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：芳纶今年整体来看产品价格有没有涨？ 答：年初单品的价格涨了一点，幅度不大。芳纶有一个特点是每个品种或者不同应用领域的产品价格差别挺大，看单品的价格变化有时候作用不大，产品结构可能影响更大，简单举个例子，像间位芳纶用在工业过滤和防护领域的产品价格可能差出一倍。 投资者：间位芳纶现在的生产负荷？ 答：大概八成左右。 投资者：比年初有明显提升？ 答：跟年初比看不出，跟去年比有提升。这方面不能看单月，要以年为单位看。 投资者：去年的生产负荷有多少？ 答：今年比去年提了大概一成。

	投资者：是爬坡的原因吗？ 答：对，会有一个过程，因为新的装置是近几年投产的。 投资者：当时是投了多少？ 答：我们是还涉及到一些搬迁项目，有一些老的装置会拆掉，如果单纯看产能增量的话，间位大概百分之五十以上，不到一倍；对位是大概一倍多。 投资者：对位原来七八千吨的时候是可以满开？ 答：对。 投资者：海外的一些产能负荷百分之八十多，是只能做到百分之八十？ 答：这个说不好，从理论推演是可以达到百分百的，核心是它的产能是以什么口径来说的，因为流程上来看，聚合能力相对比较稳定，设计一万吨做一万吨没问题；纺丝的话，同样的纺丝装备在生产不同型号纤维的时候，实际产量是不一样的，比如设计的产能是按照 1000D 设计，生产 500D 的时候效率会降一半，关键是看当时是怎么设计的。 投资者：产线切换会不会有损耗？ 答：会，一是产线要停下来，包括停车和开车过程中要损耗一些料；二是时间的损耗；三是产品稳定需要一段时间，不可能切换之后马上出一等品。原来我们只有一条线的时候会经常遇到这个问题，要不断调品种。产线多了之后这件事就解决了，正常情况下我们可以固定，每条线固定生产品种，切换的损失就没有了，产能就会发挥的比较好。 投资者：从年初到现在来看，生产负荷是没有变化？ 答：动态调整肯定会有。 投资者：没有感觉到景气度有很强烈的变化？ 答：各月之间肯定是有变化，但是看趋势是以年为单位看比较准。 投资者：上半年需求有明显增长？
--	---

	答：芳纶销量上半年增加了百分之十到二十，对位芳纶的增幅比间位大。 投资者：光缆厂是直接跟我们采购？ 答：对。 投资者：是直销？ 答：对。 投资者：从我们这边的反馈来看，光缆厂的需求是不断提高？ 答：按月来看看不出来，我们相对反应是比较慢的，资本市场反应比较快，因为采购时候一般不会说是用在哪。从今年上半年上半年的统计数据来看，增幅的确是比往年快一些。 投资者：对位里光缆占多少？ 答：大概百分之四十到五十。 投资者：从目前的趋势来看，对位什么时候会到满负荷状态？ 答：如果按照每年百分之二三十的增量也得两三年。 投资者：对位产能利用率是七成？ 答：百分之七十左右。 投资者：对位涨价了吗？ 答：涨的不多。 投资者：涨价的是哪个领域？ 答：偏低端的领域。 投资者：今年来看盈利是在往上走？ 答：整体是在往上走。 投资者：光缆上的份额或者市占率跟整个市场的有差别吗？ 答：公司在光缆市场上的市占率比公司在中国对位芳纶市场整体的市占率应该略高一点。 投资者：芳纶都能做光缆？ 答：也不是，是有要求的。产品品质方面，一是对强度、模
--	---

	量有一些基本的要求，因为强度和模量是相反的，要达到一个平衡；二是不能有毛丝和滴液。从客户角度来说，虽然芳纶贵，但是光纤更贵，所以客户特别担心出现质量问题，在选择供应商的时候会比较谨慎。 投资者：我们跟国外产品在规格上有差异？ 答：光缆领域里大家都差不多，他们有的我们基本都有。 投资者：像光缆这块为什么从今年年初产品价格一直在涨？ 答：主要是光纤在涨。光缆有三段，光棒、光纤、光缆，其中利润最高的是光棒，其次是光纤，而我们主要是用在光纤制缆，这段利润本来就薄。 投资者：对位整个出口比例？ 答：我们直接出口的比例不大，百分之二十左右。 投资者：这个有上升的趋势？ 答：这两年没有，特别是今年对位的出口没感觉到特别大的增幅，增幅上看内销比外销大。 投资者：去年主要是间位赚钱？ 答：对。 投资者：理论上对位比间位更难？ 答：对，但是这两年对位的格局没有间位好，新玩家更多。 投资者：我们对对位未来格局的想法？是要出清？ 答：出清比较难，或者说让其他家彻底退出市场比较难。我们会通过提升产品品质、工程技术迭代进而提效降本、产业链延伸等方面提高自己，再就是相对来说对位海外的需求更多，通过本土化销售等方式加大出口；后面我们可能还有一些环节会本土化，像芳纶浆粕我们在泰国可能会建工厂，在战略层面有一些思考，要看时机。 投资者：沿着下游应用做开拓？ 答：这个肯定是要做的。 投资者：像芳纶纸有没有规模化放量的客户出现？
--	---

	答：芳纶纸是民士达做，这两年可能有几个机会，相对比较成熟的一是绝缘方面，二是蜂窝方面。 投资者：膜这块呢？ 答：现在是两种。一是电池用的涂覆隔膜，现阶段主要是一些小品种的客户在用，像 3C 的比如充电宝，小动力的比如两轮摩托，这些对价格的承受能力相对较强，先期主要是这些领域在用，像动力电池现在主流的厂家都在试，但是成本比较高。现在我们在考虑，一是原有装置有没有可能把成本做下来，二是除了原来的生产模式，也在考虑芳纶直接拉膜，成本有没有可能做的更低。核心还是成本能不能做下来。 投资者：是直接对接下游客户？ 答：我们对接的是电池厂。 投资者：膜我们不生产？ 答：基膜我们不生产。 投资者：性能好是因为可以预防电池爆炸？ 答：对，主要是燃烧爆炸方面。一是充电过程中热失控，温度突然起来，陶瓷耐温最多一百七十八度，芳纶基本三四百度没问题，热失控的风险更小；二是撞击、挤压可能会把隔膜刺穿，就容易起火爆炸，芳纶的强度比较高，挤压爆炸的风险也更低。 投资者：通过什么路径降低成本？ 答：一是原有的产线做一些优化，现在很多电池厂不是光涂一次芳纶，还要涂胶，现在成本高也是联产上没有做的很好，比如涂芳纶成品率 80%，涂胶 80%，连起来可能就 60%；二是原有的商业模式，是自己买了隔膜，涂完卖给电池厂，这种情况下，基膜的损耗是我们自己担，后面可能换个方式，比如代涂；三是看后面能不能芳纶直接拉膜，这个验证周期就比较长了。 投资者：芳纶拉膜成本可能会低？
--	--

	答：有这种可能性。 投资者：现在是研发？ 答：比较初步。 投资者：间位芳纶的价格？ 答：今年降了一点，主要是产品结构的影响。 投资者：间位什么领域占的多？ 答：目前来看最大的是工业过滤。 投资者：占多少？ 答：有百分之四五十，我们也是这两年产能起来了，在工业过滤这里面的出货多一些。 投资者：间位除了防护、过滤还有什么领域？ 答：芳纶纸。 投资者：间位今年增速有十个点以上？ 答：不大到。 投资者：今年间位大概有多少量？ 答：上半年涨了些，看下半年能增长多少了。 投资者：今年氨纶是不是会好一些？ 答：今年氨纶比去年好一些。 投资者：三季度价格会上涨？ 答：暂时没有，主要是看九、十月份。 投资者：氨纶有扩产的想法？ 答：暂时没有。我们现在在做改造，改造之后效率多少会提升一些。 投资者：现在生产负荷？ 答：氨纶是七八成。 投资者：去年的负荷？ 答：去年六七成的样子。 投资者：氨纶现在有盈利吗？ 答：个别月份有，综合下来应该不赚钱。
--	---

	投资者：氨纶盈利为什么往上走？ 答：主要有几方面的原因：一是氨纶需求还可以，每年有十个点左右，今年增幅可能还会快一点；二是供给端这两年新的扩产不多，老的产能陆陆续续有退出的，特别是去年关了几个中等规模的；三是这两年亏损比较多，大家普遍有修复的意愿。 投资者：新建氨纶厂能耗审批很难？ 答：应该是主要卡在碳排，不光是氨纶，所有项目能评的时候都要加碳排。 投资者：芳纶会面临这个问题？ 答：芳纶我们都有批好但没开始建的项目。
附件清单	无
日期	2026 年 9 月 9 日