

证券代码：300952

证券简称：恒辉安防

江苏恒辉安防股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-006

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（请文字说明其他活动内容）
形式	☐现场 ☐网上 ☒电话会议
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2025年4月24日 15:00-16:00
地点	线上会议形式
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：张武芬 证券事务代表：林旭金
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2025年4月24日，通过电话会议的形式与部分券商分析师、机构投资者进行交流，会议不涉及应披露的重大信息。 公司董事会秘书参加了本次电话会议，首先介绍了公司基本情况，2024年度及2025年一季度营收及生产经营现状： 2024年，面对全球经济格局深度调整、行业竞争加剧的复杂环境，公司坚守战略定力，以技术创新为引领，以产业升级为驱动，持续深化全产业链布局。在新材料领域加速技术突破，在产能建设方面推进国内外项目协同落地，在市场端积极拓展全球多元化销售网络。一系列战略举措的高效实施，有力推动公司经营业绩稳健增长，核心财务指标实现稳步提升，展现出强大的发展韧性与增长潜力。 2024年，公司实现营业总收入126,959.84万元，同比增长29.95%；归

	属于上市公司股东的净利润11,654.09万元，同比增加10.13%；扣非归母净利润9,331.37万元，同比增长13.2%。 2024年，公司前瞻布局的战略新材料超高分子量聚乙烯纤维生产能力及市场开拓实现快速突破，年内超高分子量聚乙烯纤维生产2,124.71吨，对外销售544.09吨，产业协同自用1,114.61吨，分别比上年同期增长85.26%、58.22%、168.1%。不包括产业协同作用，子公司恒尚材料对外销售超高分子量聚乙烯纤维实现营业收入4,368.61万元，比上年同期增长49.12%。 2025年一季度营收及利润均呈现出双位数增长的良好发展态势，2025年第一季度营收28,155.21万元，同比增加18.46%；归属于上市公司股东的净利润约2,714.16万元，同比增加21.51%；扣非归母净利润2,451.63万元，同比增长27.89%。 主要沟通内容如下： 1、2024年公司安防手套收入增长29.69%，销量增长25.34%，均价增长3.47%，是什么原因？ 回复：2024年，公司年产7,200万打项目部分产线投产，叠加恒尚超高纤维产能爬坡，增强了整体供货与产业协同能力，有力支撑特种防切割手套等订单增长。同时，公司持续优化产品结构，特种防切割、点珠/TPR缝制等高附加值手套产品产销两旺，其较高定价带动整体销售均价上升，优化收入结构，实现营收与利润双增长。谢谢！ 2、2024年公司超高纤维收入增长49.12%，销量增长58.22%，均价下跌5.75%，是什么原因？ 回复：2024年公司超高纤维营收与销量增长，主要得益于恒尚材料3,000吨产能加速释放，在保障内部协同需求外，对外销售规模显著扩大，为后续4,800吨产能释放奠定基础。销售均价下降，系因绳缆等低定价应用场景产品销量增加，拉低整体均价。但差异化市场策略有效拓展了产品应用领域，优化客户结构，积累多元市场经验，为长期发展创造新机遇。谢谢！ 3、功能性安防手套2024年毛利率下降3.26个百分点的原因？ 回复：2024年，子公司恒越安防年产7,200万打手套项目新建投产，处于产能爬坡阶段，工厂产品产线运营初期，折旧、摊销及能耗、人工投放等综合固定成本较高，影响当期成本。随着后续产能稳步释放，规模效应将逐步显现，成本端压力有望得到有效消化。谢谢！
--	---

	4、公司前五大客户有无变化？ 回复：公司深耕安防手套产业20年，凭借深厚的行业积淀，与全球众多优质客户已经建立起长期稳定的战略合作伙伴关系。2024年，公司持续深化与核心客户的合作，以2023年前五大客户为基础，各客户采购数量、采购金额均有显著增长。前五名客户名单有个别动态调整，但核心客户合作深度持续深化，为销售业绩的稳健提升提供了有力支撑。谢谢！ 5、2024年期间费用率下降，2025年费用率的规划？ 回复：2024年费用率下降，三项费用（销售费用、管理费用、研发费用）绝对额增加，比上年增长15.14%。随着公司经营规模扩大，管理覆盖范围增加，我们预计2025年会延续当前态势，费用率下降或基本持平，实际发生费用额会有所上升。谢谢！ 6、这几年所得税率下降的原因？ 回复：近年来公司所得税率下降，主要受子公司阶段性经营特征与集团合并报表机制综合影响。随着各子公司项目建成投产，有营业收入贡献，但项目建成产能爬坡初期，尚未实现盈利，处于亏损状态，无需缴纳企业所得税，在合并报表层面就形成所得税税率下降。这种阶段性变化是公司战略扩张期的正常经营现象，随着子公司产能释放与经营效益提升，税率水平将逐步趋于稳定。谢谢！ 7、2024年，7,200万打项目的收入、产销量、均价和毛利率情况？ 回复：2024年，子公司恒越安防实现营业收入10,910.54万元，产量335.62万打，销量433.36万打，平均销售单价25.18元/打，毛利率-11.01%。作为年产7,200万打项目的运营主体，恒越安防产品主要通过集团订单池优化排单机制，与恒辉、恒励形成协同销售模式：除少量产品直接面向国内市场外，大部分产品由集团统筹分配，优先满足恒辉、恒励的订单需求，实现资源的高效整合与调配。 在生产运营层面，受产能爬坡期设备调试、人工培训等因素影响，叠加综合生产成本尚未完全优化——包括原材料集中采购规模效应不足、生产工艺仍在持续改进、设备运行效率有待提升等，导致单位生产成本较高，进而影响了当期毛利率。随着集团订单池排单体系的不断完善、生产规模的扩大，以及生产工艺的持续改进，未来有望通过规模效应与成本优化，逐步提升盈利水平。谢谢！
--	--

	8、2025年一季度，公司功能性安防手套及超高纤维各自的收入及变动情况？ 回复：2025年第一季度营收约2.82亿元，同比增加18.46%；归属于上市公司股东的净利润约2,714万元，同比增加21.51%。一季度安防手套营收约2.67亿，超高纤维营收约1,467万元，分别比上年同期增长14.69%、194.05%。谢谢！ 9、一季度毛利率略有一些下降的原因？ 回复：2025年第一季度营收约2.82亿元，同比增加18.46%。一季度毛利率较去年同期略有下降，主要还是受子公司恒越安防7,200万打手套项目的影响。该项目处于产能释放初期，单位成本较高，短期对毛利率形成一定压力。谢谢！ 10、4月以来中美互加关税，对于公司是否会有一定影响？公司出口美国收入的占比？公司如何应对？ 回复：公司功能性安全防护手套业务以出口为主，其中美国出口占比约35%。公司出口主要采用FOB（离岸价）模式定价，以美元结算，海运费与关税主要由客户承担。但中美贸易环境与关税政策的不确定性，仍给公司在美国市场的业务拓展带来挑战。 对此，公司已建立完善的动态监测机制，密切关注关税政策变化，并采取多维度应对策略： 产能布局上，公司战略性推进境外产能建设。越南工厂年产1,600万打功能性安防手套项目进展顺利，公司正全力推进设备安装调试、公用工程系统搭建以及前期运营物料筹备等工作，力争6月底部分产线试生产，7月份实现首批订单交付。 市场拓展方面，随着营收规模扩大，公司对美国市场依赖度持续降低。公司积极开拓欧盟、南美、非洲、澳洲等新兴市场，同时加大国内市场推广，凭借“高品质、快交付、低成本”优势，实现国内外市场协同发展。 业务结构上，公司已形成“功能性安全防护手套 + 战略新材料”新型双轮驱动格局。3,000吨超高分子量聚乙烯纤维产能已满负荷生产，4,800吨扩产项目预计9月投产；年产11万吨生物可降解聚酯橡胶新材料项目（一期）1万吨也将于年底前实现稳定量产，为公司发展注入可持续成长新动能。谢谢！
--	---

	11、1,600万打越南项目根据年报，确保6月底前完成部分产线试生产，7月份实现首批订单交付，目前进展是否顺利？ 回复：目前，公司1,600万打越南项目正处于紧锣密鼓的建设阶段。公司正全力推进设备安装调试、公用工程系统搭建以及前期运营物料筹备等工作，各环节均按照既定计划有序开展。全体项目团队争分夺秒、攻坚克难，确保项目进度高效推进，力争于6月底前完成部分产线试生产目标，按计划筹备7月份首批订单交付工作。项目具体进展情况，敬请关注公司后续相关公告。谢谢！ 12、目前安防手套去海外设厂的多不多，竞争情况如何？ 回复：国内手套生产行业参与者众多，市场竞争较为充分。但由于海外设厂涉及复杂的国际环境、法规政策、供应链管理、文化差异等诸多挑战，真正有能力、有资源成功赴海外设厂并实现有效运营的企业屈指可数。目前，尽管已有部分同行在海外成功布局并实现了一定规模的产能释放，给行业带来了新的竞争态势，但这在整个手套生产行业的大格局中，仍然只是一小部分。 公司深耕安防手套产业20年，凭借深厚的行业积淀，与全球众多优质客户已经建立起长期稳定的战略合作伙伴关系。20年的持续耕耘，不仅让公司在品牌塑造、产品创新、运营管理等领域形成了独特且难以复制的核心竞争力——从自主研发的高性能防护材料，到严苛的全流程质量管控体系；从覆盖全球50多个国家和地区的品牌影响力，到高效协同的智能化生产运营体系。基于此，公司有充足的底气与实力，在激烈的市场竞争中持续突围，不断巩固行业领先地位，稳步拓展全球市场版图。谢谢！ 13、国内原先1,800万打项目的产能是否有部分会往越南转移？ 回复：在越南工厂建成投产初期，为满足美国区域客户及部分其他境外客户需求，公司会存在将国内1,800万打项目的部分产能即部分现行保有客户的订单转移至越南的情况。随着非美地区市场的持续拓展以及国内市场需求逐步释放，国内产能将逐步得到充分利用。后续，公司将结合市场动态、贸易环境、客户需求变化及成本效益等多维度因素，综合评估并适时调整产能布局与产品结构，确保资源配置最优化，实现产能效益最大化。谢谢！ 14、国内7,200万达项目2025年，2026年，2027年大致的规划？
--	---

	回复：关于国内7,200万打产能项目，公司规划以稳健有序的节奏推进产能释放与市场开拓。从项目全面建成交付使用起，预计需要3~5年时间完成产能消化与市场适配，具体安排将结合市场需求变化、销售订单承接能力、供应链协同效率等多维度因素进行动态调整。2025年公司将着力推动“高品质、快交付、低成本”新型商业模式创新应用，依托高效供应链与成本管控，提升产品竞争力，加速国内市场及海外新兴市场的渗透。项目各年度产能规划及经营成果，请关注公司后续公告。谢谢！ 15、年报中提到，公司超高纤维，积极开拓新型应用场景，如超高强防弹纤维制品、风电叶片、机器人灵巧腱绳材料、机器人外壳硬性材质替代应用等，目前的进展？ 回复：公司依托现行3,000吨超高分子量聚乙烯纤维项目，凭借多年技术积累，已构建起柔性化生产能力，可规模化生产50D到2,400D全规格产品。公司生产的800D超高强防弹纤维，其技术指标可以达到断裂强度$\geq 42\text{cN/dtex}$、初始模量$\geq 1600\text{cN/dtex}$。 在应用拓展方面，公司在巩固军事防弹、安全防护等传统领域优势的同时，积极开拓新兴市场。其中，超高强防弹纤维制品已实现部分销售；风电叶片用复合材料完成小试；针对机器人灵巧手腕绳及外壳硬性材质的研发持续推进，产品性能不断优化。此外，公司自主研发的《一种耐蠕变超高分子量聚乙烯纤维及其制备方法》已获发明专利授权，该项技术能够显著提升材料稳定性，进一步强化了高端超纤维领域的技术竞争力。未来，公司将持续完善产业链布局，挖掘新的增长潜力。谢谢！ 16、公司生产的800D超高强防弹纤维，其技术指标可以达到断裂强度$\geq 42\text{cN/dtex}$，国内能做到这个指标的企业多不多，主要有哪些？ 回复：超高分子量聚乙烯纤维行业竞争格局处于动态变化中，就800D超高强防弹纤维断裂强度$\geq 42\text{cN/dtex}$这一技术指标而言，能稳定达到该标准的企业在国内相对较少。据公开信息查询，九州星际也开发出了强度达42cN/dtex的高强高模产品，其在军工防弹领域有所应用。同益中作为国内首批掌握全套超高分子量聚乙烯纤维生产技术的企业之一，年报披露公司研发并生产出强度$\geq 40\text{cN/dtex}$的防弹专用超高强型纤维产品，虽未明确表示达到42cN/dtex，但在持续研发下，不排除其具备相关产品的可能。 如需获取更为详尽和最新的信息，建议持续关注相关企业公告、行
--	--

	业研究报告以及专业资讯平台发布的内容。谢谢！ 17、公司现有3,000吨超高纤维大部分是自用，今年9月预计有望试生产的4,800吨超高纤维是自用还是外销为主？外销方面是否已经有重组的意向客户了？ 回复：公司超高纤维产能布局具有明确战略规划：现有3,000吨产能主要用于产业协同自用、技术储备、应用研发、市场开拓及品牌培育。而计划于今年9月试生产的4,800吨新增产能，主要面向市场销售，旨在加速构建公司在超高纤维领域的第二成长曲线，培育新的盈利增长点，进一步提升公司在该领域的市场影响力与行业竞争力。 随着新增产能逐步释放，公司将聚焦高端化发展方向，致力于成为关键行业应用领域的有力推动者。我们将通过技术研发与技术合作并行的方式，积极探索产品在高端防弹、风电叶片、航空航天、人工智能等新型应用场景的拓展，持续挖掘产品价值，推动行业发展。 在市场开拓方面，目前公司已就超高强防弹纤维与国内多家企业展开深入沟通，就产能供给、定价机制等核心合作内容进行积极探讨。后续若有重大进展，公司将严格按照相关规定及时履行信息披露义务。谢谢！ 18、生物可降解聚酯橡胶项目（一期）建设，确保年底前实现符合设计标准的胶料稳定量产，预计明年26年大约能实现多少收入？吨净利水平大约多少？ 回复：生物可降解聚酯橡胶是特种橡胶行业前沿技术领域，与公司主营业务深度契合，应用场景丰富，可广泛应用于轮胎制造、鞋材、减震材料、PVC增韧、可控降解轮胎胎面、医用可降解骨蜡等领域。 公司依托高校科研团队，深化产学研合作，推动技术成果产业化。公司规划建设年产11万吨生物可降解聚酯橡胶项目，采取“一次规划、三期建设”模式。其中，一期1万吨产能于2024年8月启动建设，力争 2025 年底实现符合设计标准的胶料稳定量产。 由于该项目技术创新性强，市场需求培育、产品销售及盈利水平存在不确定性，现阶段中试产品的销售数据和单吨利润不具备对未来商业量产的指导意义。具体经营指标及效益情况，请以公司后续披露信息为准。谢谢！ 19、今年政府补贴的预期？ 回复：政府补贴受国家政策、公司产业投资建设及运营情况影响，
--	---

	存在不确定性。请关注公司后续依法依规披露的公告，公司将严格按照规定及时、准确披露相关信息。谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年4月25日

附件：

参会人员名单

序号	姓名	单位
1	郑捷	杭州萧山泽泉投资管理有限公司
2	唐晟	深圳民森投资有限公司
3	赵梓峰	上海途灵资产管理有限公司
4	余伟毅	上海涌乐私募基金管理有限公司
5	吴越	上海睿亿投资发展中心（有限合伙）
6	周志鹏	佛山市东盈投资管理有限公司
7	丁晨霞	上海睿郡资产管理有限公司
8	鲁娜	恒生前海基金管理有限公司
9	胡嘉祥	海富通基金管理有限公司
10	蒋彦玫	中国人寿资产管理有限公司
11	陈思远	上海东方证券资产管理有限公司
12	吴雁宇	海南翎展私募基金管理合伙企业（有限合伙）
13	田慧蓝	海南翎展私募基金管理合伙企业（有限合伙）
14	解睿	海南羊角私募基金管理合伙企业（有限合伙）
15	雷蒙	华安基金管理有限公司
16	张峦	华安基金管理有限公司
17	严斯鸿	上海合道资产管理有限公司
18	樊景扬	国联证券股份有限公司
19	吴国清	前海开源基金管理有限公司
20	齐津	信泰人寿保险股份有限公司
21	张蓓	招商证券股份有限公司
22	刘琳	首创证券有限责任公司
23	刘一霖	东证融汇证券资产管理有限公司
24	赵恒毅	富安达基金管理有限公司
25	唐航	生命保险资产管理有限公司
26	谢成	上海东方证券资产管理有限公司
27	孙嘉伦	华宝基金管理有限公司
28	王晓莹	博道基金管理有限公司
29	王益聪	上海名禹资产管理有限公司
30	王茹鸣	平安养老保险股份有限公司
31	孙海洋	天风证券
32	朱文韬	中银国际证券股份有限公司
33	袁郡	东海基金管理有限责任公司
34	唐亮	上海东方证券资产管理有限公司
35	孟辞	中金公司
36	金晓溪	德邦证券
37	王鹤锴	华西证券
38	赵宇	兴业证券
39	唐爽爽	华西证券
40	滕兆杰	上海晨燕资产管理中心（有限合伙）
41	邬胜波	上海盛宇股权投资基金管理有限公司
42	刘贝	天风证券
43	糜韩杰	广发证券