

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：2025-009

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8月26日 15:00-17:30
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 财务总监：朱晓宁 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8月26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，2025年半年度营收及生产经营现状： 2025年上半年，公司在复杂多变的市场环境中砥砺前行，凭借其前瞻性的战略布局、卓越的创新能力和高效的执行力，在多个关键领域取得了显著成就，全方位推动公司实现稳健增长与高质量发展。 2025年上半年，公司实现营业总收入59,302.99万元，同比增长15.43%；归属于上市公司股东的净利润5,497.74万元，同比增加11.82%；

	截至2025年6月30日，公司总资产为258,481.60万元，同比增长3.10%；归属于上市公司股东的所有者权益为146,209.66万元，同比增长20.29%。 在安防手套业务板块，受美国加征关税影响，一定程度上冲击了公司在美国地区的订单。但随着中美贸易谈判取得进展，美国关税不确定性因素逐步降低，公司安防手套业务运营态势整体稳健向好。得益于年产7,200万功能性安全防护手套项目产能爬坡释放，以及超高分子量聚乙烯纤维在高端原材料供应的产业协同加持，叠加越南工厂年产1,600万打安防手套项目投产运营预期，接单能力整体显著增强。2025上半年，公司功能性安全防护手套实现营收56,603.64万元，较去年同期上涨13.55%。 在新材料业务拓展方面，全资子公司恒尚材料3,000吨超高分子量聚乙烯纤维生产运营态势良好，除满足高性能防切割手套产业协同自用之外，对外销售289.71吨，实现营业收入2,055.80万元，较上年同期分别上涨90.30%、70.53%。 报告期内，为有效应对关税政策带来的不确定性风险，公司一方面加速推进越南工厂产能建设，增强接单竞争优势；另一方面积极实施多元化市场战略，持续加大对欧盟、南美、非洲、澳洲等新兴市场的资源投入，凭借战略布局与市场响应能力，在新兴市场已取得显著突破，业绩高速增长；同时，深耕国内市场，依托“高品质、快交付、低成本”的核心竞争优势，加速市场渗透，全力构建“国内 + 国际”双轮驱动的增长格局。 主要沟通内容如下： 1、越南工厂年产1,600万打功能性安防手套项目建设进展如何，实现产品销售了吗？产能爬坡情况有什么预期？ 回复：公司越南工厂年产1,600万打功能性安全防护手套项目已取得实质性进展，首条PU手套产线已完成调试并实现稳定量产，其他产品产线也在加速安装调试/试生产过程中，随着各项产品认证、原产地证的审核办理，近期会按既定计划进程安排销售发货。 关于产能爬坡预期，基于公司在安防手套领域20年的深厚经验沉淀，以及目前项目的推进情况，我们整体持乐观态度。随着产线逐步调试完成并投入生产，叠加公司在全球构建的品牌声誉和销售渠道，预计短期内越南工厂产能将逐步释放，产能利用率稳步提升，实现“产线量产-订单承接-交付落地”的高效转化，为公司境外业务增长提供有力支撑。
--	--

	谢谢！ 2、目前手套在手订单情况怎么样？ 回复：二季度以来，公司安防手套订单呈现区域分化特征，具体情况如下： 在美国市场，受对等关税政策影响，当地客户仍处于观望阶段，短期内订单洽谈与发货节奏有所放缓；不过随着当地市场库存逐步消化，后续需求回暖有望带动该区域订单恢复。 在美国以外市场（含欧洲、日韩、东南亚等海外区域及国内市场），尽管行业整体竞争有所加剧，但公司依托恒越工厂、越南工厂新增产能释放，叠加超高分子量聚乙烯纤维带来的产业协同优势，订单规模整体符合预期。 后续公司将持续跟踪美国市场关税政策及库存变化，同时加大对欧洲、东南亚及国内高端安防手套市场的开拓力度，进一步优化订单区域结构。谢谢！ 3、上半年公司安全防护手套销售收入5.66亿元，在境外销售区域分布上如何？其中出口美国占比多少？ 回复：2025年上半年，公司整体实现营业收入5.93亿元，其中安全防护手套业务作为核心板块，贡献销售收入5.66亿元，境外市场仍是主要销售阵地，具体区域分布如下： 从整体销售结构看，上半年公司境外销售收入达5.27亿元，占总营业收入的88.9%；境内销售收入6,584.74万元，占比11.1%，境外业务持续发挥营收支柱作用。 在境外销售区域中，北美地区销售收入占总营收的37.85%（其中美国地区占比31.24%），该区域仍是公司重要的海外市场之一；欧洲地区占比32.12%，凭借对高端安防手套的稳定需求，保持较高销售份额；日韩及其他新兴市场（含东南亚、南美等）合计占比18.91%，新兴市场拓展成效逐步显现，区域结构更趋均衡。 后续公司将结合各区域市场需求特点，持续优化境外销售布局，同时稳步推进国内市场开拓，进一步提升整体业务抗风险能力。谢谢！ 4、上半年公司年产7,200万打安防手套项目贡献多少产能？全年预计在什么水平？项目订单如何？产能如何消化？ 回复：上半年子公司恒越工厂“年产7,200万打安防手套”项目贡献产能约450万打，全年力争突破1,000万打产能及销量。
--	---

	目前，公司“年产7,200万打功能性安全防护手套”项目正稳健推进产能爬坡，结合项目特性及行业规律，我们初步判断项目全面投产后预计需3-5年完成产能充分释放与市场适配，期间公司将基于市场需求波动、销售订单获取能力、供应链响应效率等动态因素，科学调整推进节奏，确保产能与市场需求精准匹配。 订单端，公司将进一步深化“智慧制造”运营管理及“高品质、快交付、低成本”新型商业模式落地，依托高效供应链管理体系与精细化成本管控机制，持续提升产品综合竞争力。同时，公司将加速布局国内市场及海外新兴市场，进一步优化市场结构，提升市场占有率。谢谢！ 5、上半年超高分子量聚乙烯纤维实现销售收入2,055.80万元，比去年同期增长70.53%，毛利率却同比下降6.23%是什么原因？ 回复：上半年公司超高分子量聚乙烯纤维除满足高性能防切割手套产业协同自用之外，对外销售收入同比实现70.53%的显著增长，充分体现了该产品在下游市场需求的持续释放、公司市场拓展能力的提升以及产能供应保障的有效性，业务增长势头整体表现良好。 关于毛利率同比下降6.23%，主要系多方面阶段性因素综合影响所致，一方面上半年超高纤维市场竞争激烈，价格稳中有降，影响单位收入；另一方面公司基于自身经营战略的考虑，为抢抓市场机遇、进一步扩大市场份额，为后续4,800吨产能释放做市场开拓储备，公司在部分应用领域及新客户拓展过程中，采取了更具灵活性的定价策略，短期内对毛利率形成一定影响。谢谢！ 6、可转债募投项目4,800吨超高分子量聚乙烯纤维建设进展如何？9月份可以投产运营吗？未来主要向哪些客户销售？ 回复：公司依托“3,000吨超高分子量聚乙烯纤维项目”多年来在技术研发、产品孵化、市场开拓等方面的深厚积累，收获了一系列显著成果。在生产能力上，已具备高度灵活的柔性化生产能力，能够规模化生产50D到2,400D不同规格的超高分子量聚乙烯纤维。在技术创新方面，核心技术均来自自主研发，拥有国际国内数十项专利。 公司全资子公司恒越安防建设和运营的恒辉安防产业园二期规划建设“年产12,000吨超高分子量聚乙烯纤维项目”，其中4,800吨为公司可转债募集资金投资项目，已于2024年9月正式开工建设，预计2025年9月产线联动调试投入试生产。新建超高纤维项目将在原有基础上进行全面升级。产线设计、产品研发、生产工艺、生产运营等环节都将迭代更新，
--	--

	这将带来成本的大幅降低，包括投资成本和生产成本；同时，运用大数据分析、人工智能等技术，对生产计划、库存管理、供应链协同等进行优化，实现精准排产、高效配送，全面提升生产效率与运营效率；公司组建由行业资深技术专家和销售人才构成的研发团队、销售团队，深入洞察市场需求与行业趋势，不断技术研发与创新工艺，推出高性能、差异化的产品，以满足不同客户群体、不同应用场景的多元化需求。 基于上述竞争优势，公司有望借此实现业务规模与市场份额的双重扩张，在行业中进一步巩固领先地位，实现可持续的高质量发展。谢谢！ 7、公司超高分子量聚乙烯纤维在机器人领域应用开发进展如何？机器人灵巧手腱绳有订单了吗？ 回复：公司密切追踪机器人产业发展动态，在超高分子量聚乙烯纤维的机器人领域应用开发上多点发力。除灵巧手腱绳外，超高纤维在机器人轻量化外壳型材、机器人柔性关节保护件等产品的开发工作亦有序推进。在机器人领域公司主要还是围绕三大方向发力：灵巧手腱绳、外壳轻量化型材、机器人柔性关节保护件等。目前，公司开发的腱绳产品已向多家机器人企业进行多轮送样沟通，且与相关企业已建立起常态化技术交流机制，近期更是成功进入国内某机器人领先企业潜在供应商名录，为后续合作奠定基础。部分机器人防护件产品，如机器人防护手套、机器人腰封件、颈部包覆件等已实现商品交付使用，初步验证了公司产品的市场适配性与竞争力。谢谢！ 8、公司生物可降解聚酯橡胶项目建设进展如何？今年底能投产运营吗？预计可降解橡胶市场销售价格如何？现在有意向客户订单了吗？ 回复：公司规划的年产11万吨生物可降解聚酯橡胶项目，采用“一次规划、三期建设”模式稳步推进。其中，一期10,000吨项目已于2024年8月正式开工，目前正按照既定计划稳步推进，力争早日实现符合设计性能要求的合格胶料稳定生产，为后续项目建设及市场拓展积累宝贵经验，助力公司在生物可降解材料领域抢占发展先机，进一步完善产业链布局，增强核心竞争力。 可降解橡胶的市场销售价格将综合考虑原材料成本、行业技术附加值、市场供需动态及政策导向等多重因素，参考当前生物可降解材料领域同类产品的市场定价规律，结合产品性能优势与产业化阶段特点，制定具有市场竞争力的价格策略，确保价格水平与产品价值、市场接受度相匹配。
--	---

	在客户拓展方面，公司正按商业化推进节奏积极开展市场对接工作，目前已与下游应用领域的潜在客户建立初步沟通，部分合作意向处于深化洽谈阶段。公司将持续依托技术优势与产品特性，稳步推进客户储备与订单转化，为项目后续量产及市场投放奠定坚实基础。谢谢！ 9、上半年费用管控较为严格，销售费用和管理费用绝对额同比均有减少，下半年展望？ 回复：上半年，公司秉持精细化管理理念，严格管控销售费用与管理费用，两项费用绝对额同比均实现下降，有效提升了费用使用效率。下半年，公司延续上半年严格的费用管控策略，销售费用聚焦“高产投入”，优先将资源投向欧盟、南美等新兴增长市场，以及头部客户维护，减少低效推广支出；管理费用通过数字化办公系统升级（如ERP/OA系统优化），精简审批流程、减少纸质耗材使用，同时严控非必要差旅、会议开支，预计下半年管理费用绝对额和费用率均会有所下降。谢谢！ 10、上半年所得税率略降的原因？ 回复：公司上半年整体所得税率变动幅度较小，略有下降的主要原因系：报告期内，恒尚材料、恒越安防、日本公司等盈利子公司为集团贡献了正向利润总额，但上述子公司因存在以前年度未弥补亏损，暂无需缴纳企业所得税或所得税税负率较低等，综合拉低了集团整体所得税率。谢谢！ 11、2025年Q2，安防手套和超高纤维各是什么情况？ 回复：安防手套Q2实现营收31,147.78万元，环比增长10.63%；上半年超高纤维实现对外销售289.71吨，产业协同自用683.82吨，分别比去年同期上涨90.30%、33.64%，Q2超高纤维产销量较Q1环比有所下降，主要系公司对部分产线启动生产工艺及产品性能的技术升级改造，以适应下游应用领域（尤其是新型应用场景）对产品性能的技术迭代需求。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）	有
日期	2025年8月27日

附件:

参会人员名单

序号	姓名	单位
1	糜韩杰	广发证券股份有限公司
2	袁天娇	鹏扬基金管理有限公司
3	张小东	浙江壁虎投资管理有限公司
4	张 峦	华安基金管理有限公司
5	杨雨钦	国金证券
6	朱红裕	招商基金管理有限公司
7	郭 鑫	中邮创业基金管理股份有限公司
8	肖镇波	广发证券股份有限公司
9	彭双宇	国融基金管理有限公司
10	邱世才	汇冕投资管理（上海）有限公司
11	朱战宇	中邮保险资产管理有限公司
12	胡纪元	长城财富保险资产管理股份有限公司
13	朱红裕	招商基金管理有限公司
14	谢雨阳	仁桥（北京）资产管理有限公司
15	戴佳敏	中航信托股份有限公司
16	顾宝成	华宝信托投资有限责任公司
17	魏 巍	中信期货资管部
18	YanJason	BOYU CAPITAL EQUITY STRATEGY 2014, LIMITED
19	王家晨	上海原泽私募基金管理有限公司
20	李心宇	复星保德信人寿公司
21	田超平	循远资产管理（上海）有限公司
22	DouJim	Boyu Capital Investment Management Co Ltd
23	田慧蓝	杭州萧山港丽投资管理有限公司
24	江 坤	平安信托
25	陈筛林	遵道资产
26	李 峰	平安证券股份有限公司
27	许鹏飞	上海弥远投资管理有限公司
28	赵梓峰	上海电气集团财务有限责任公司
29	滕兆杰	晨燕资产
30	郭威秀	中国国际金融股份有限公司