

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：2024-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024年9月18日 15:00-16:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 王咸华先生 副总经理兼董事会秘书 张武芬女士 副总经理 丁晓东先生 财务总监 朱晓宁先生 独立董事 浦敏敏女士 持续督导保荐代表人 丁璐斌先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年9月18日（星期三）下午15:00-16:00 在“价值在线”网上平台举办2024年半年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程方式举行，业绩说明会问答环节主要内容如下：</p> <p>1、从半年度报告来看，公司今年业绩应该很好，能大致介绍主要原因？另外，请问公司目前市场接单情况如何？</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好！公司上半年整体经营业绩良好，实现营业收入、净利润双增长，上半年营业收入5.14亿元，比去年同期增长16.51%，</p>

归母净利润4,916万元，比去年同期增长17.09%。

公司营收及利润的增长主要贡献于安防手套板块，随着产能的提升驱动销售订单增加，营业收入增长。2024年产能提升主要基于两方面因素：一是二季度子公司恒越安防“年产7200万打功能性安全防护手套项目”产能逐步释放；二是公司原有产线改造，提质增效效果明显。两者因素的叠加，为公司安防手套持续发展和经营规模快速增长奠定了基础。超高分子量聚乙烯纤维板块，公司产业协同成效显著，以公司自主研发产品MetalQ工程纱为核心原材料的防切割手套订单及产销数量均有较大增幅，盈利能力贡献占比加大。

今年以来，安防手套行业景气度提升明显，公司整体接单量与产能稳步爬升，目前公司安防手套产品在手订单充足，生产运营情况良好。随着7,200万打功能性安全防护手套产能的释放，订单的消化能力将得到进一步的提升。

公司也在积极加强销售团队建设，强化销售力度，努力开拓市场，争取更多的销售订单。谢谢！

2、能否请财务总监分别介绍一下公司上半年安防手套和超高分子量聚乙烯纤维对外的销售情况，以及盈利情况？

回复：尊敬的投资者，您好！公司上半年安防手套实现营业收入50,040.48万元，比去年同期增长18.68%，毛利率25.08%，比去年同期增长7.78%；公司上半年超高分子量聚乙烯纤维实现营业收入1,205.56万元，比去年同期下降30.21%，毛利率11.83%，比去年同期增长199.32%。

公司上半年整体营收及盈利情况良好，安防手套板块因订单和产能增加，保持稳定增长。超高分子量聚乙烯纤维实际产能有较大幅度增长，相较于去年同期，产能增加了一倍。对外销售减少，主要还是受限于现有产能不足情况，公司在自用和对外销售方面综合平衡，优先满足于公司自用。上半年公司自用量与去年同期相比增长了两倍，增长率达220%以上。

公司上半年对外销售超高分子量聚乙烯纤维150多吨，不含税平均单价8万元左右。超高分子量聚乙烯纤维对外销售量虽然减少，但因为整体产能提升明显，促使单位成本明显下降，单吨盈利能力与去年同期相比也有较大幅度的增长。

下半年随着产线稳定输出，产能会进一步提升，预期对外销售量和自用量都会有比较大的增幅。谢谢！

3、公司半年报营业收入比去年同期增长了16.51%，存货比期初增加了一个亿，增长率超过30%，请问存货增加的主要原因是什么？

回复：尊敬的投资者，您好！公司半年报存货比年初增加一个亿，符合预期，适配公司当前生产运营状态，存货增加的主要原因系：1. 营业收入增加，产能增加，公司常备周转库存（原材料及在制产品）自然增加；2. 子公司恒越安防“年产7200万打功能性安全防护手套项目”建成投产，期初铺底库存增加；3. 子公司恒尚新材料超高分子量聚乙烯纤维产能持续爬坡释放，产能增加，期末库存增加。谢谢！

4、美国这次对华加征301关税，对公司的手套产品出口有影响吗？

回复：尊敬的投资者，您好！近日，美国贸易代表办公室（USTR）宣布对华加征301关税四年期复审最终修订结果，在继续加征关税的基础上，提高部分产品加征关税税率，并拟进一步扩大加征关税产品范围。此次USTR公布的最终修订结果提高了对口罩、医用手套、针头和注射器等医药耗材领域产品加征关税税率，对公司现行功能性安全防护手套产品出口无直接影响。谢谢！

5、请问发行可转债对公司有什么好处吗？

回复：尊敬的投资者，您好！公司本次发行可转债的原因主要包括：
（1）帮助公司实现双轮驱动发展战略，提升公司综合实力。公司制定了以“功能性安全防护手套+超纤维新材料”为核心的双轮驱动发展战略。持续加强高性能纤维新材料的研发及产业化，在满足公司功能性安全防护手套自用的基础上，综合评估该等高性能纤维的其他应用领域，进行选择进入、针对性开发和创新型应用，并充分利用公司在功能性安全防护手套领域多年积累的客户资源、市场优势将超纤维新材料及其制成品销售至国内外市场。（2）满足公司营运资金需求，提升公司抗风险能力。公司本次发行募集资金中5,000.00万元将用于补充流动资金，可以有效缓解公司营运资金压力，降低公司财务成本，可转债转股后可以提升公司净资产规模，降低资产负债率，有效改善公司资本结构，增强公司的运营能力和市场竞争能力。（3）进一步提升公司经营效益，符合公司和全体股东的利益。本次发行能够进一步提升公司规范运作水平，强化内部管理，提升经营效益，优化公司资本市场形象，更好地向市场传递公司战略布局和经营成果，有利于推动公司把握市场机遇，进一步提升公司的核心竞争力，增强公司的可持续发展能力，符合公司和全体股东的利益。谢谢！

6、人才对一个公司的发展非常重要，公司有相应的举措和机制吗？

回复：尊敬的投资者，您好！公司充分认识到人才的重要性，“人才是引领企业发展的第一动力”是公司管理层的重要共识和指导公司人力资源工作的核心方针。针对不同类型的激励对象分别制定、实施了不同的激

励方案，初步建立了多层次股权激励体系。公司2023年针对核心管理人员、核心技术、核心业务人员实施了股权激励计划，公司建立健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动各层人员积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队利益、员工个人利益结合在一起，使各方共同推动公司持续发展。谢谢！

7、2023年公司实施股权激励计划，2024销售、利润指标会调整吗，以及怎样与投资者回报相结合？

回复：尊敬的投资者，您好！2023年公司推出的限制性股票激励计划，是公司长效人才绩效薪酬管理的重要组成部分，由于子公司恒尚材料项目投资建设进程、技术攻关和生产产线磨合时间超出预期，以及超高分子量聚乙烯纤维外部市场行情的变化，影响了公司层面业绩行权条件。2024年公司将持续强化人才“蓄水池”功能，持续发力经营目标和项目建设目标，截至目前为止，公司股权激励业绩目标不变。

投资者回报是公司投资者携手前行的长期纽带，上市以来，公司在业绩稳健增长的同时，充分考虑公司现阶段的经营业绩与未来战略发展需要，积极把握好投资布局和股东回报的动态平衡，既保持了多年连续的较高比例分红，又兼顾了股东即期和长远利益。积极回馈股东和投资者，共享公司经营成果与发展红利，是公司发展的不竭动力。公司经营业绩增长涉及公司股东、管理层、投资者与员工的共同利益。谢谢！

8、同行业相比，公司产品有什么竞争优势？

回复：尊敬的投资者，您好！公司是国内较早从事功能性安全防护手套业务的企业之一，也是功能性安全防护手套产品规格较为全面、产品结构较为完整、配套能力领先的企业。目前，公司已形成了超细发泡系列、高耐磨系列、磨砂系列、防切割系列等系列产品，拥有7G、10G、13G、15G、18G、21G等各种针数的通用纱线、特种纱线手芯，丁腈、PU、天然乳胶等浸渍涂层，以及高耐磨、磨砂、出纹、发泡、超细发泡、固化、光面、超软、氯丁防化、乳胶压纹等生产工艺，产品规格型号多达百余种，能够满足不同应用领域所需的纱线、针数、涂层、功能的不同组合，从而为客户提供功能性安全防护手套产品一站式服务，增强客户粘性，提升公司市场竞争力。

在新材料产品端，公司经过多年深耕研发，不断进行生产制备及工艺技术等方面的攻关，目前已形成高度灵活的柔性化生产能力，可以规模化生产从50D到1,600D不同规格的超高分子量聚乙烯纤维。公司一期项目核心产品MetalQ超强耐切割性能，可广泛应用于防切割手套、防切割服装等其

他安防产品；产品BT30以其密度低、耐紫外线、柔软、高强耐磨、抗酸碱腐蚀等性能，可广泛应用于安全防护服、高端家纺、工业缆绳、海洋捕捞、深海养殖业；产品BT35超高强型纤维可用于军事防弹制品。公司自主开发的APS高级订单排程系统（订单池管理），及柔性产线布局，可全方位满足客户差异化的需求。谢谢！

9、请问超高分子量聚乙烯纤维行业进入壁垒高吗？

回复：尊敬的投资者，您好！超高分子量聚乙烯纤维是继碳纤维、芳纶后第三代高性能纤维，是目前工业化高性能纤维中比强度和比模量最高的纤维，性能优异，行业壁垒较高：（1）技术工艺壁垒：超高分子量聚乙烯纤维及其复合材料的研发、生产涉及高分子材料、纺织、自动化控制、机电一体化、工艺工程等多学科、多专业的综合性技术制造领域。超高分子量聚乙烯纤维更是属于高技术密集型产品，其生产过程复杂，尤其是在保持产品功能性、稳定性、一致性方面，对生产设备和工艺要求非常高，相关辅料、添加剂、萃取剂、油剂等的配套开发也十分重要。国内超高分子量聚乙烯纤维行业整体还处于成长期，行业内技术人员相对匮乏，有着较高的技术壁垒。（2）资金成本壁垒：超高分子量聚乙烯纤维产业属于高附加值产业，前期投入资金高。除土地厂房、公用工程、生产设备等固定资产需要大量的资金投入外，产业技术研发投入，也需要强大的资金支持，因此行业对新进入者形成了较高的资金壁垒。谢谢！

10、公司的海外布局、投资计划开展的如何？

回复：尊敬的投资者，您好！基于公司发展战略，公司将积极拓展海外生产基地、营销渠道投资布局，巩固和拓展海外市场，加快全球化布局，促进公司长远发展。目前正在以子公司“恒辉（香港）投资发展有限公司”为基点，向越南投资“年产1600万打功能性安全防护手套项目”，目前越南公司已经注册成立，项目已经取得越南投资注册许可及境内ODI备案，今年年初，项目正式开工，目前生产车间已经初具雏形，综合办公楼已经完成结构封顶，项目产线设备的自制或者采购也在积极推进中。公司积极努力构建海外生产基地和营销渠道投资建设。谢谢！

11、公司在产品销售及市场开拓方面是怎么布局的，有清晰的发展规划吗？

回复：尊敬的投资者，您好！构建完善的国内+国外双市场销售体系，公司持续完善营销部门组织架构和团队建设，积极打造“团队协作、优势互补、持续学习、适应变革”的卓越团队，努力构建多地域、多渠道的运营架构，形成国内、国外双市场销售体系，增强公司抗风险能力，保持公

司业绩未来的稳步增长。

在外销市场开拓方面，公司在稳定北美、欧洲市场原有市场份额及竞争优势的基础上，加大了外销新兴市场的开拓力度，在澳大利亚、土耳其、北欧、南美等国家和地区深化客户合作，强化核心产品的渠道布局。

在内销市场开拓方面，公司进一步优化整合自主品牌营销方案，强化对工业用品大客户渠道和流通批发渠道的统筹布局，已经形成了较为完善的营销网络基础。（1）针对工业用品大客户渠道，公司选择汽车制造行业、石油化工行业、风电新能源行业等重点行业重要企业为切入点，实行“一企一策”，以需求为出发，用创新唤醒需求，开发样板客户，并积极打造样板行业解决方案。（2）在流通批发渠道，根据市场容量和区域特点，整合形成四大区，通过直接或间接的资源，对接终端客户，搭建渠道，找到战略运营商，并促成订单的产生和成交。谢谢！

12、公司上半年国内和国外市场收入增速有明显差异，能否简单介绍一下主要原因？

回复：尊敬的投资者，您好！今年以来，安防手套行业景气度提升明显，公司整体接单量与产能稳步爬升，目前公司安防手套产品在手订单充足，生产运营情况良好。国内、国外收入增速有差异，主要基于三方面原因：一是国外订单增幅明显，目前在手订单基本可以覆盖全年的生产量；二是在现有产能受限情况下，为保证客户交期，公司根据实际情况适当调整了境内外产能适配占比；三是国内市场，基于客户黏性和盈利能力考虑，重点开发工业用品大客户渠道，计划性调整了批发流通渠道的产能输出。谢谢！

13、请问董秘，越南工厂建设顺利吗？

回复：尊敬的投资者，您好！公司越南工厂“年产1,600万打功能性安全防护手套项目”今年年初开工，目前进展顺利，综合办公楼已经完成结构封顶，厂房及公用工程如火如荼建设过程中，项目产线设备的自制或者采购也在积极推进中，预计明年下半年越南工厂会有产能贡献。公司会积极推进项目建设，具体进展情况，请关注公司后续相关公告内容。谢谢！

14、生物可降解聚酯橡胶项目开工建设了吗？

回复：尊敬的投资者，您好！公司恒诺材料“年产11万吨生物可降解聚酯橡胶项目”为公司产业孵化项目，正积极推动项目进展，目前，一期10,000吨已经开工建设。生物可降解聚酯橡胶项目，是公司重大战略布局，积极融入国家发展大势，推动企业持续高质量发展。谢谢！

15、请问公司是否有开拓新业务领域的想法？

回复：尊敬的投资者，您好！公司始终保持定力、聚焦主业，致力于功能性安全防护手套及超纤维新材料等前沿技术的研发，紧跟行业发展方向，不断将先进技术转化为技术成果，积极拓展本行业内新产品业务，将在自身的“能力圈”范围进行产业延伸，无论外部环境如何变化，始终围绕增强主业核心竞争力的目标开展经营与开拓。谢谢！

16、公司战略发展规划能做个简要说明吗？

回复：尊敬的投资者，您好！公司自成立以来，一直聚焦主业，深耕安防产业。随着经营业务规模日趋成熟和壮大，公司在传统安防手套基础板块之外，积极向超高分子量聚乙烯纤维、生物可降解聚酯橡胶等战略新材料板块拓展，一方面满足公司对高端核心原材料的需求保障，同时开辟第二、第三成长曲线，助推公司高质量可持续发展，逐渐形成“功能性安全防护手套+超纤维新材料”为核心的双轮驱动发展战略。谢谢！

17、ESG报告越来越受到市场的重视，公司会持续推动吗？

回复：尊敬的投资者，您好！公司积极响应、大力支持国家“碳中和”、“双碳”目标，推动企业可持续发展，寻求高质量绿色发展模式。公司已经初步搭建ESG管理体系，将ESG持续融入公司经营，发布了《2023年度环境、社会和治理（ESG）报告》，详细阐述了公司在经济、社会、环境等方面的努力和成效，以回应各利益相关方的期望与关注，全面展示了恒辉安防作为上市公司履行社会责任的具体实践和取得的突出成绩。未来，公司将继续深化“ESG”工作，提升ESG治理水平，构建现代绿色治理能力，助力公司落实低碳可持续发展。谢谢！

18、最近股市低迷，公司会采取一些措施提振股价吗？

回复：尊敬的投资者，您好！股票价格主要受宏观经济、行业政策、市场行情及公司经营状况等诸多因素影响，公司将以产业经营为基础，推动产业与资本的良性循环。公司积极通过制定正确发展战略、完善公司治理、改进经营管理、培育核心竞争力，进一步提高公司的运行质量，提升经营业绩和盈利能力，实实在在地、可持续地创造公司价值，并通过资本运作工具实现公司市值与内在价值的动态均衡。如有相关重大事项，公司将及时进行披露。谢谢！

19、公司投资者关系工作，可以简单介绍一下吗？

回复：尊敬的投资者，您好！投资者关系是上市公司董办工作的一环，公司积极采取多渠道、多平台、多方式的策略开展投资者关系工作，形成“线下+线上”双会场互动机制，以开放多元的沟通体系不断提升投资者及潜在投资者对公司的了解和认同，建立公司在资本市场的良好形象和

	<p>增强投资者对公司的信心。</p> <p>公司投关活动：（1）定期召开年度、半年度业绩说明会、举行投资者接待日活动；（2）积极参加证券公司、证券媒体等机构举办的策略会、论坛等会议；（3）通过接待投资者现场调研、热线电话、电子信箱、深交所“互动易”等多种渠道与投资者加强沟通，基本上做到了有信必复、有问必答，并在投资者实地调研后及时披露调研记录，供未到场的投资者了解相关情况；（4）紧跟资本市场变化，创新投关方式，运用数字化技术、视频等方式生动地展示公司形象，提升沟通交流效果。谢谢！</p> <p>20、公司为什么不回购公司股份，收购科技公司，提振股价？</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好！公司会认真听取投资者建议，并根据相关法律法规规定结合多种因素综合考虑股份回购事宜，如公司后续有相关计划，将会严格按照相关规定进行信息披露。谢谢！</p> <p>21、截至目前公司最新的股东数是多少？这个可以回答了吧？</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好！截至2024年9月10日公司股东持有人数：7,802人。谢谢！</p> <p>22、股票上市快4年，跌了快4年，上市之初买入的股民苦不堪言，可转债一上市也是暴跌，不见公司采取真真正正的有效措施提振股价？</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关心和支持。上市公司的股价短期内表现受到市场环境、宏观经济、投资者预期等多重因素的综合影响。管理层对公司的长期发展持有坚定信心，目前公司生产经营稳定，未来会继续发挥自身优势，不断提升核心竞争力，通过良好的经营业绩与长期稳定发展，使投资者获得合理回报。同时，公司也将密切关注资本市场情况，加强对市值管理的研究，会根据自身实际及资本市场情况寻求切实可行的市值管理举措。谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年9月18日</p>