

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：2025-011

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	东北证券、天风证券、民生机械、国联证券、长江证券、西部证券、悦溪基金、感叹号
时间	2025年9月19日
地点	公司会议室、展厅
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：王咸华 董事、副总经理：王鹏 董事、副总经理、董事会秘书：张武芬 副总经理：王景景 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9月19日，通过现场会议座谈及参观的形式与部分机构投资者、券商研究员进行深入交流，会议不涉及应披露的重大信息。 本次活动主要沟通内容如下： 1、能介绍一下公司在机器人领域应用方面的发展规划吗？ 回复： 公司在战略层面高度重视机器人领域布局，将其视为超高分子量聚乙烯纤维材料拓展高端应用的核心方向。依托该材料领域的技术沉淀、

	专利储备及先发研发优势，公司已明确“从核心部件到场景化解决方案”的分层发展规划，重点聚焦机器人腱绳、壳体轻量化型材及柔性关节保护件三大方向攻关。 研发端，公司以产业技术研究院为基础成立机器人专项研发小组，专注材料在机器人领域的应用开发：针对灵巧手腱绳，已结合多家机器人企业测试反馈优化多轮配方与工艺，目前正与某知名机器人企业推进供应商准入对接；同时积极探索产业链协同，已联合推荐的第三方开展腱绳 + 传感器模组、机器人防护手套 + 电子皮肤集成产品的合作开发，并与机器人核心部件厂商、研究机构就材料适配、场景应用保持技术交流，后续将结合技术节奏与合作契合度，推进更深层次联合开发或战略合作，保障产品性能稳定性的同时实现高效产业协同。 公司机器人应用规划的核心逻辑是以材料为根基、从部件到方案，始终以产品落地能力与长期价值为导向推进业务，后续将持续加快技术转化与市场拓展节奏，力争为投资者创造更多价值。谢谢！ 2、企业未来在机器人业务方面的产出，市场有多大？ 回复： 公司机器人相关业务的未来市场空间，可结合全球行业趋势、公司核心能力及业务切入方向综合判断：当前全球机器人行业正处在自动化加速渗透、智能化持续升级的关键阶段，整体市场规模保持稳步增长态势，公司并非涉足整机生产，而是依托超高分子量聚乙烯纤维的技术、专利及先发研发优势，聚焦“核心材料供应 + 关键部件配套”细分环节——该环节直接支撑机器人性能升级，不仅需求与整机增长高度同步，还具备技术壁垒高、附加值高的特点，市场基础广阔。 从兑现逻辑看，这一市场空间的释放深度绑定全球机器人行业增量及核心材料升级需求、公司产能与技术落地节奏等，一方面依托行业增长红利，另一方面依赖公司通过持续研发、深化客户合作、优化产能布局（如后续4,800吨超高分子量聚乙烯纤维产能释放），将材料优势转化为市场竞争力。当然，过程中需应对行业竞争、技术迭代等挑战，但公司将积极把握机遇，推动业务稳步拓展。谢谢！ 3、公司提到已经有机器人柔性关节保护件，如机器人防护手套，机器人腰封件，颈部包覆件等商品交互，请问产品价值量如何？相较于公司原有的安防手套业务，价格如何？ 回复： 公司已出货的机器人防护手套、腰封件、颈部包覆件等柔性关节保
--	---

	护件，按需适配机器人关节运动精度、防护性能及场景需求（如耐磨损、轻量化、贴合度），在材料选型（以超高分子量聚乙烯纤维复合柔性材质为主）、工艺复杂度（如精准裁切、定制化贴合设计）上与传统工业防护手套存在差异，因此单套产品价值量高于普通安全防护手套，具体数值受下游客户定制化需求、采购规模等因素影响。 价格方面，机器人防护手套与公司主营的高端安全防护手套价格区间有一定重合，但因机器人手套需针对特定机型做适配开发，存在定制化溢价，整体单价略高于常规批量生产的高端安全防护手套。后续随着相关产品订单规模扩大及生产工艺优化，公司将进一步平衡产品性价比与盈利能力。谢谢！ 4、能介绍一下超高分子量聚乙烯纤的产能规划吗？目前4,800吨纤维什么时候量产？12,000吨整体建设进展如何规划的？ 回复： 公司在超高分子量聚乙烯纤维领域布局已久，凭借长期深耕积累了技术领先优势、产能协同能力与清晰战略方向。自2015年切入该领域以来，经多年研发投入，公司高端纤维技术已日趋成熟，自主研发的MetalQ工程纱性能达到国际领先水准，围绕该纤维的改性及生产技术持有数十项国际与国内专利，同时具备50D至2,400D不同规格纤维的规模化、柔性化生产能力。 产能方面，公司现有3,000吨超高分子量聚乙烯纤维产能，主要用于支撑高性能防切割手套等主营业务的产业协同自用，同时兼顾技术储备、市场开拓与品牌孵化，少量对外销售并重点聚焦国防警用、安全防护、高端家纺、绳网带等应用领域，通过小批量供货培育客户与品牌，为后续年产4,800吨超高分子量聚乙烯纤维项目投产后的产能释放搭建客户渠道、验证应用场景。 目前，4,800吨超高分子量聚乙烯纤维建设项目正按既定规划有序推进，设备安装调试与产能爬坡准备工作同步开展，预计近期可进入产线联动调试，后续公司将结合产线磨合情况与市场需求，适时释放产能。公司规划新增的12,000吨产能中，除正在建设的4,800吨外，剩余7,200吨项目将根据公司战略推进节奏、市场需求变化（如全球超高分子量聚乙烯纤维的供需格局、下游应用场景的增长速度）适时启动，确保产能释放与市场需求精准匹配，避免资源浪费。 未来，公司将持续聚焦该领域的技术迭代与产能落地，通过技术、产能、市场的协同发力，巩固并扩大竞争优势，为公司长期业绩增长注
--	---

	入核心动能。谢谢！ 5、在机器人应用开发方面，与同业相比，公司有哪些优势？同行近期发布了多项战略合作信息，公司是怎么考虑的？公司有成立专门的机器人事业部或专项机器人研发机构吗？ 回复： 公司在机器人应用开发的核心优势，源于“材料自研 + 产业链协同”的差异化能力：一是材料根基扎实，深耕超高分子量聚乙烯纤维多年，MetalQ工程纱性能达国际领先水平，可定制化匹配机器人部件对强度、耐疲劳性的高要求，研发响应与成本控制更具主动性；二是“部件 + 场景”开发联动，依托产业链布局，能结合个性化应用场景优化部件与防护方案，如已交付的柔性关节保护件；三是技术专利壁垒，围绕纤维改性、复合工艺持有数十项专利，支撑部件性能升级。 在组织架构上，公司现阶段以产业技术研究院为基础成立机器人专项研发小组，聚焦材料适配、部件开发等全环节，实现“研产销”协同，对接客户需求、保障小批量供货并推进合作。 不同企业基于技术积累、资源禀赋的发展路径存在差异，公司始终聚焦“材料 + 应用”的核心竞争力构建，以产品落地能力与长期价值为导向推进业务，后续也会持续加快技术转化与市场拓展节奏，争取为投资者创造更多价值。谢谢！ 6、公司越南工厂年产1,600万打功能性安防手套项目已经实现首批订单交付，后续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，其他产品产线正加速推进安装调试与试生产，后续将结合各项产品认证、原产地证的审核办理进度，按既定计划安排销售发货。 关于产能爬坡预期，公司整体持乐观态度：一方面依托在公司安防手套领域20年的技术与生产经验沉淀，能高效解决产线磨合、工艺优化等问题；另一方面，越南工厂的贸易环境优势也将为订单承接与交付提供助力。随着各产线逐步投产，叠加公司已有的全球品牌声誉与销售渠道，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，能够实现“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！ 7、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！
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9月22日