

证券代码：300952

证券简称：恒辉安防

江苏恒辉安防集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-012

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10月23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 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10月23日，通过电话会议的形式与部分券商分析师、研究员及机构投资者等进行交流，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年第三季度营收及生产经营现状： 受宏观贸易环境影响，尤其是美国“对等关税”政策不确定性、部分客户持观望态度导致对美订单短期压力的挑战，公司在行业整体承压背景下展现出较强经营韧性。2025年1-9月，实现营业总收入8.80 亿元，同比增长0.97%，扣非归母净利润7,230.64万元，同比下降2.52%，净利润8,197.96万元，同比下降12.85%。 公司作为行业具有核心竞争力企业，依托20余年防护领域技术沉淀

	与“国内 + 越南”双基地产能布局对冲贸易风险；市场端践行“海外稳基盘、国内扩增量”策略，海外深化头部客户合作、拓展新兴区域，国内成功切入汽车制造、新能源等高端领域。叠加上游超高分子量聚乙烯纤维产业链垂直整合的成本优势，公司在复杂环境中稳固了营收基本盘，为长期成长奠定坚实基础。 在机器人新业务领域，公司对既有研发资源进行了整合升级与集中发力，成立“具身智能机器人核心部件及防护件开发中心”，此举旨在把握机器人产业快速发展的市场机遇，在稳固传统安防用品制造优势的基础上拓展业务边界，构建相关核心技术体系与产业化能力。 主要沟通内容如下： 1、公司1-9月实现营业收入8.8亿在境外销售区域分布上如何？其中出口各个区域占比多少？手套与纤维的占比情况如何？ 回复：2025 年 1-9 月，公司经营业绩表现稳健，公司整体实现营业收入 8.80 亿元，核心业务与新兴业务协同发展，为全年目标达成奠定坚实基础。 （1）境内外销售收入，其中境外销售收入达 7.80 亿元，占总营业收入的 88.60%；境内销售收入 9,620.8 万元，占比 11.4%，境外业务持续发挥营收支柱作用。 （2）境外销售区域分布，北美地区销售收入占总营收的 35%左右（其中美国地区占比不到 30%），欧洲地区占比 34%左右，凭借高端安防手套的稳定市场需求，两大区域持续保持较高销售份额；日韩及其他新兴市场（含东南亚、南美、非洲等）合计占比 18%左右，新兴市场拓展成效显著，区域销售结构更趋均衡。 （3）业务板块区分，手套销售实现收入 8.50 亿元，占整体营收的 96.6%，是公司营收的核心来源；超高分子量聚乙烯纤维销售实现收入 3,000 万元，营收占比为 3.4%，较去年同期大幅增长 94%，成为报告期内的核心增长亮点。这一增长不仅体现出该产品市场需求的快速释放，也反映出公司在该业务领域的技术突破与产能落地成效，为公司未来业务结构优化、开辟新增长曲线奠定了重要基础。谢谢！ 2、公司第三季度同期归母净利润下降幅度较大，主要原因是什么？ 回复：2025 年 1-9 月，公司实现营业总收入 8.80 亿元，同比增长 0.97%，扣非归母净利润 7,230.64 万元，同比下降 2.52%，净利润 8,197.96 万元，同比下降 12.85%。三季度归母净利润同比下降幅度较大，主要系
--	--

	收到的政府补助较去年同期减少所致。 另，三季度公司短期经营业绩承压主要源于两大外部因素：一是美国对华相关产品关税政策存在不确定性，二是部分客户受此影响持观望态度，对该区域业务增长形成阶段性制约。不过，公司已通过多维度举措积极应对，当前经营修复与抗风险能力正持续提升。 越南基地发力，对冲关税影响。公司越南生产基地产能已逐步释放，相关产品通过越南工厂出口，有效降低客户端进口关税成本。目前该基地已完成首批订单交付，正持续与美国客户对接需求，推进后续订单转化，为该区域业务复苏奠定基础 优化业务结构，降低区域依赖。一方面通过调整产品矩阵，加大高附加值产品占比，提升整体盈利空间；另一方面主动拓展欧洲市场及东南亚、拉美等新兴市场，逐步分散对单一区域的依赖，拓宽业绩增长来源。谢谢！ 3、公司成立“具身智能机器人核心部件及防护件开发中心”是基于什么样的背景，是在机器人领域有什么重大突破吗？ 回复：成立“具身智能机器人核心部件及防护件开发中心”，是公司兹于“十五五”规划的重要战略布局，彰显对该赛道的高度重视。此举旨在把握机器人产业快速发展的市场机遇，在稳固传统安防用品制造优势的基础上拓展业务边界，构建相关核心技术体系与产业化能力。 此前公司已依托产业技术研究院组建机器人专项研发小组，在超高分子量聚乙烯纤维材料应用、机器人防护件开发等方面积累了扎实技术基础与项目经验，此次成立专职开发中心是对既有研发资源的整合升级与集中发力。目前相关工作由董事长亲自牵头，聚焦灵巧手腕绳模组、柔性关节保护件、机器人服饰、防护手套等核心产品研发，部分防护件已实现商品化交付，手腕绳等产品处于多轮送样与技术交流阶段，研发与市场拓展稳步推进。后续公司将持续加大战略投入，推动技术成果产业化落地。谢谢！ 4、相较于同业其他友商，公司进入机器人领域有什么特别优势？ 回复：公司切入机器人领域的核心竞争优势在于：“材料技术突破 + 产能布局保障 + 客户资源协同”的全链条能力闭环，精准匹配了机器人产业对核心部件“高性能适配、规模化供应、低成本切入”的核心需求，形成了难以快速复制的竞争壁垒。 （1）材料技术与场景适配的深度绑定。公司依托 20 余年防护领域
--	--

	技术积淀，以超高分子量聚乙烯纤维为核心突破口，构建了从“材料研发”到“终端部件”的一体化开发能力，具备解决机器人核心部件的性能适配性问题。公司已通过前期专项研发，积累了扎实的产品开发经验，并实现了实际商品化交付案例。 (2) 双基地产能布局支撑规模化交付。产品从“样品”到“量产”的关键瓶颈之一是“稳定规模化供应”，公司通过“国内+越南”双基地布局与规模化产能，能同时为国内外客户机器人业务批量交付提供保障。 (3) 客户资源与渠道的协同迁移。公司依托在安防领域内的深厚积淀，已积累了大量、优质的国外客户，这些客户资源与成熟的海外渠道形成协同优势，不仅能快速切入机器人供应链，还能推动材料、产品、产能与市场需求深度匹配，最终构建起难以复制的一体化竞争能力。谢谢！ 5、机器人外覆防护件公司近期开发进展情况如何？国外机器人龙头企业公司有送样吗？ 回复：公司在机器人领域的应用开发多点发力，机器人外覆防护件相关业务推进顺利。现阶段，公司主要根据国内外客户的定制化需求或 Master Sample 开展产品研发与适配开发，已向包括部分海外客户在内的多家机器人企业进行送样。依托在超高分子量聚乙烯纤维领域的技术沉淀，及 20 年手部防护领域的工艺解决方案经验积累，公司开发的机器人柔性关节保护件、防护手套、腰封件、颈部包覆件等多款外覆防护产品，已成功实现人形机器人场景的商品交付，产品性能得到客户认可。谢谢！ 6、公司越南工厂已经正式投入运营，产能爬坡情况如何？预计什么时候能够达到全部设计产能？ 回复：公司越南“年产 1,600 万打功能性安全防护手套项目”已正式投产运营，目前产能正按计划稳步爬坡，生产设备调试与工艺优化有序推进，整体进度符合预期。该项目聚焦防切割、防穿刺等高端功能性防护需求，依托公司成熟的工艺体系与驻场专业团队保障，产能释放节奏可控，为后续规模化交付奠定基础。 结合当前产线建设进度与订单储备情况，公司对产能释放路径已有相应规划，在进展顺利的情况下，预计通过 1-2 年时间逐步达成全部规划产能，为业务增长提供持续产能支撑。谢谢！ 7、能介绍一下生物可降解聚酯橡胶项目的进展情况吗？
--	--

	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，处于公辅工程建设及核心设备安装过程中，力争 2025 年年底前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。谢谢！ 8、请介绍一下1-9月公司超高纤维的经营情况？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？ 回复：报告期内，公司全资子公司恒尚材料 3,000 吨超高分子量聚乙烯纤维生产整体运营态势良好。该产能不仅聚焦产业协同，为公司高性能防切割手套等核心产品提供稳定、高品质的原材料支撑，还承担着市场开拓、品牌孵化与技术储备的战略定位——通过对外销售拓展第三方客户群体，积累多元应用场景经验，同时持续迭代纤维生产技术、优化产品性能，为拓展机器人核心部件、高端防护装备等新领域奠定材料基础。2025 年 1-9 月，恒尚材料对外销售超高分子量聚乙烯纤维，实现营业收入 3,000 万元，较上年同期上涨 94%，市场认可度与经营效益稳步提升。 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，按既定计划稳步推进中，目前已进入产线联动调试阶段。后续公司将加快项目建设进度，待产能落地后进一步扩大市场份额、强化产业链垂直整合优势，相关投产进展将按规则及时披露。谢谢！ 9、公司在手订单如何，能对第四季度做个展望吗？ 回复：三季度以来，公司各区域订单呈现“美国市场回暖复苏、非美市场稳中有进”的差异化态势，既受益于外部环境改善，也依托内部产能与技术协同优势，有效应对行业竞争压力，整体订单表现符合经营预期。 美国市场受中美贸易摩擦缓和及库存消耗的影响，缓解了客户对进口成本波动的担忧，同时库存消耗已接近合理水平，补库需求集中释放，原本持观望态度的客户开始重启采购计划。 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。 公司当前在手订单整体向好，订单增量明显，四季度持续向好。越南工厂凭借本地化生产优势，能有效对冲贸易关税影响，接单竞争力已初步显现，目前已实现首批订单交付，并持续对接海外核心客户需求推进订单转化，乐观预计产能将逐步高效转化为实际订单。同时，国内“年产 7,200 万打功能性安全防护手套项目”也处于稳定爬坡阶段，部分产线已进入高效运营状态，与越南基地形成产能协同，共同支撑全球市场订单交付。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10月24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	苟思雨	平安理财有限责任公司
3	张荫先	平安基金管理有限公司
4	杨 军	国元证券股份有限公司
5	刘 诒	格林基金管理有限公司
6	李小斌	海南世纪前沿私募基金管理有限公司
7	唐之超	同泰基金管理有限公司
8	岳永明	广东冠达泰泽私募基金管理有限公司
9	张小郭	创金合信基金管理有限公司
10	张端锋	华泰证券股份有限公司
11	张 峦	华安基金管理有限公司
12	郑博宏	上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）
13	汪中昊	长江证券（上海）资产管理有限公司
14	张 洋	红土创新基金管理有限公司
15	王桂兴	广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司
16	唐爽爽	华西证券
17	李 真	财通证券资产管理有限公司
18	陈一雄	海南鸿盛私募基金管理有限公司
19	黄 超	百嘉基金管理有限公司
20	朱红裕	招商基金管理有限公司
21	袁 郡	东海基金管理有限责任公司
22	王树娟	东方证券股份有限公司
23	黄 超	百嘉基金管理有限公司
24	曾稳钢	鹏华基金管理有限公司
25	张 聪	平安基金管理有限公司
26	肖镇波	广发证券股份有限公司
27	史 彬	德邦基金管理有限公司
28	孟 辞	中金公司
29	董建芳	发展研究中心
30	王俊杰	浙江英睿投资管理有限公司
31	郑晓明	上海于翼资产管理合伙企业(有限合伙)
32	曹 祥	杭银理财有限责任公司
33	宋习缘	中金公司
34	龚 理	天风证券
35	王鹤锟	天风证券
36	陈纪豪	长江证券
37	周兴武	东北证券
38	赵建忠	中银基金
39	徐 嶙	东吴基金管理有限公司
40	田慧蓝	深圳民森投资有限公司
41	韦 琦	玄卜投资(上海)有限公司
42	赵梓峰	上海途灵资产管理有限公司

43	刘旭明	国华兴益保险资产
44	董万江	同泰基金管理有限公司
45	董志强	天弘基金管理有限公司
46	汪中昊	长江证券(上海)资产管理有限公司
47	张小郭	创金合信基金管理有限公司
48	袁天娇	鹏扬基金管理有限公司
49	李曦辰	阳光资产管理股份有限公司
50	钱 坤	浙江益恒投资管理有限公司
51	刘玮奇	浙江浙商证券资产管理有限公司
52	徐亦昊	聆泽投资
53	王 欢	平安资产管理有限责任公司
54	季清斌	平安基金管理有限公司
55	钟启辉	国泰海通
56	张 政	中信证券