

# 徐州海伦哲专用车辆股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券 姜楠宇
时间	2023年5月18日 13:00-16:00
地点	公司会议室、厂区
上市公司接待人员姓名	董事兼副总经理 陈慧源；副总经理 曹中华 董事会秘书 张延波；生产制造部部长 赵继泉 证券专员 魏海如
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、董事会秘书介绍了公司概况、2022年营收利润情况、公司主要产品、核心竞争力、经营现状及经营目标。</b></p> <p>徐州海伦哲专用车辆股份有限公司成立于2005年，2011年成功于创业板上市（股票代码300201），现注册资本10.41亿，成为国内高空作业车行业首家上市公司。2012年底成功并购上海格拉曼国际消防装备有限公司。目前主要从事包括高空作业车、电力应急保障车、军品及消防车等在内的特种车辆产品的研发、生产、销售和服务业务。</p> <p>2022年度在内外诸多压力的情况下，公司稳扎稳打，实现营业收入10.24亿元，利润总额8167万元，同比增长15.33%，保持稳健发展。2023年第一季度实现营业收入2.45亿元，同比增长15.3%，归母净利润2201万元，同比增长10.18%。</p> <p>公司聚焦军品及特种车辆等高端装备制造产业，奉行“以客户成功为己任”的经营理念，与多家客户建立了长期、稳定的合作关系，具备较强的客户资源优势，始终坚持“技术领先型的差异化”发展战略，通过了知识产权管理体系、研发管理体系贯标认证，已形成了一套前瞻、高效、快速、较为成熟的研发机制和完善的研发体系。</p>

公司 2023 年经营目标为实现营业收入 17 亿元。2023 年公司将重视优化内部控制，提振市场信心；持续拓展应急市场和再制造业务，实现规模销售；全力拓展消防车和军品市场；高举高打，引进优秀技术人才，持续提升研发能力；持续开展产品质量提升工作。

未来，公司将致力于专用车辆行业，勇做行业的领跑者，在开放合作的基础上独立自主研发创造国内领先的专用车核心技术及产品；同时坚持实施“军品优先，军民融合”策略，拓展应急装备、移动储能等新业务领域，探索产业链向移动储能、新能源等新领域延伸；通过不断创新以及不屈不挠、奋发图强的拼搏精神，团结合作共赢，不断提高企业的盈利能力和竞争力。

## 二、公司与调研人员就以下问题进行了探讨：

1、公司的主要产品比如高空作业车、电源车、消防车、军品的利润率能达到多少？2022 年的利润增长点。

答：2022 年公司的高空作业车毛利率 36.7%，电源车的毛利率为 33.66%，军品及消防车的毛利率为 15.66%。2022 年公司调整了产品销售结构，主动放弃了部分低毛利市场，集中优势资源，发力高附加值、高利润率的产品领域，销售车辆多为高附加值产品、大功率发电车产品。虽然公司短期内损失了部分客户，但是高附加值、高利润率产品对公司整体业绩贡献巨大，帮助公司在 2022 年营收下降 38.52% 的情况下，利润总额增长 15.33%。

2、公司的资金紧张情况是否得到缓解。

答：自 2022 年 12 月 9 日，公司完成董监事会改选后，公司与多家银行签署银企合作协议。2023 年 4 月，公司成功摘星脱帽，极大地增加了公司以及上海格拉曼属地多家银行的信心。目前交通银行已经正式批复授信额度 0.8 亿元，另有多家银行进入撰写报告或申请上会阶段，合计预申请的综合授信额度约 5 亿元。公司的资金紧张问题已得到解决。

3、格拉曼 2022 年营收利润下降的主要原因是什么？

答：有多方面因素，有客观因素影响，供应链紧张，格拉曼生产经营受到影响，以及军品订单因型号产品周期性调整，订购延后、军

品招标推迟、母公司股东纠纷引发资金压力加剧等因素，导致收入大幅减少。

但是格拉曼全体员工奋力拼搏，在民品市场拓展、国家二级保密资格取证、多个军品项目投标并中标、武器装备承制单位资格复审等方面成效明显，格拉曼新签订单稳步增长，在手订单充足，截至 2023 年 4 月包括已中标待签单在内已超过 6 亿元。

4、公司在高空作业车领域的优势有哪些？

答：徐州海伦哲是高空作业车、高空作业平台、电力保障车国家标准或行业标准起草单位，始终坚持“技术领先型的差异化”发展战略，在高空作业车轻量化、大高度、智能化方面始终引领行业发展。

5、高空作业车市场是快速增长的吗？

答：最近几年高空作业车市场快速增长，尤其是 9-28 米蓝牌伸缩臂市场需求增长较快。公司聚焦优势持续开发新品、打造精品，相继推出 S24、S25、S28 等蓝牌租赁车型适应市场需求。

6、公司的交货周期大约多长时间？

答：普通高空作业车交货周期约为 30~45 天，电源车约 60 天，若是大高度的高空作业车、大型的电源车或者涉及进口零部件的交货周期为 3 个月或更长时间。

7、公司应收账款比例较高的原因是什么？

答：公司给予客户的信用期通常为 3-6 个月，同时设立质保金制度。以国网等主要大客户为例，质保期限为 2 年，非国网电力客户质保期限为 1 年，质保金比例通常为 5%-10%。客户付款的规律通常为 1-3 个月账期付款 30%-35%，4-6 个月账期付款 60%-65%，余下金额留作质保金。

公司的主要客户为电网公司、路灯市政、部队公安等，为政府直接控股或控制的行业或部门，社会信誉度高，经营稳定，因此发生客户信用风险的可能性较低。

8、公司产能能达到多少？

答：公司徐州本部具备智能化、大高度高空作业车、高附加值电源车等产品的生产能力，设计年产可达 3000 台专用车辆。

格拉曼主要生产消防车及军品，徐州震旦施密茨消防装备有限公

	<p>司位于徐州，是消防车生产基地，合计产能可达 20 亿元。</p> <p>9、公司的销售模式以及主要客户。</p> <p>答：公司主要以直销为主，公司的销售及服务网络可覆盖全国。公司客户主要为电网公司、路灯市政、部队公安等企事业单位，以国内市场为主。近期，公司在大力拓展海外市场，今年 4 月，公司在马来西亚首批电动高空作业车交车及培训完美落幕，市场反映较好。</p> <p>10、公司 2023 年经营目标的具体构成。</p> <p>答：公司 2023 年的经营目标为实现营业收入 17 亿元，具体为徐州本部 10 亿元，上海格拉曼 7 亿元。</p> <p>11、公司近期有无推出新的产品？</p> <p>答：近日，公司重磅推出 2 款应急排水车型，实现向应急产业进一步拓展。</p> <p>QXP4000 大流量排水抢险车以东风四驱越野汽车底盘为基础，越野性能出众，可以轻松穿越山区及低洼不平道路，同时兼具应急排水、抗旱供水、应急发电、应急照明等多种功能于一身。加装 200 千瓦发电机组可满足 13 小时满负荷作业；配备 8 台便携式潜水泵，扬程 10 米，总排水流量可达 4000 立方米每小时。</p> <p>QXPU4000 子母式大流量排水抢险车专门为应对城镇内涝抢险而打造，特别适用于隧道、涵洞、地下室、地铁等地下设施和低矮区域的排水抢险，整车排水流量达每小时 4000 立方米，扬程 16 米。该车采用子母式结构，在抵达排涝地点后，排水子车可以深入低洼区域，并可使用有线和无线进行控制，具备应急排水、抗旱灌溉、应急照明等多种功能。</p> <p><b>三、调研人员参观公司厂区、生产线，生产制造部部长向调研人员介绍公司的移动电源车、绝缘高空作业车、排水抢险车等产品</b></p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 5 月 18 日