

# 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：2023-006

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
调研单位名称	<div style="display: flex; flex-wrap: wrap;"> <div style="width: 33%;">东方财富证券</div> <div style="width: 33%;">国金证券</div> <div style="width: 33%;">国联基金</div> <div style="width: 33%;">中泰证券</div> <div style="width: 33%;">中邮证券</div> <div style="width: 33%;">北京量化投资管理</div> <div style="width: 33%;">德邦证券</div> <div style="width: 33%;">中金公司</div> <div style="width: 33%;">中信证券</div> <div style="width: 33%;">上海侏罗纪资管</div> <div style="width: 33%;">浙商证券</div> <div style="width: 33%;">太平洋证券</div> <div style="width: 33%;">上海龙猛私募基金</div> <div style="width: 33%;">信达证券</div> <div style="width: 33%;">知远投资</div> <div style="width: 33%;">财通证券</div> <div style="width: 33%;">东海证券</div> <div style="width: 33%;">逸原达投资</div> <div style="width: 33%;">泰康资管</div> <div style="width: 33%;">长江资管</div> <div style="width: 33%;">鸿盛基金</div> <div style="width: 33%;">五地投资</div> <div style="width: 33%;">锯豪投资</div> <div style="width: 33%;">鑫翰资本</div> <div style="width: 33%;">国盛证券</div> <div style="width: 33%;">世纪证券</div> </div>
时间	2023年9月6日 14:00-17:00
地点	徐州海伦哲专用车辆股份有限公司厂区、会议室，及腾讯会议
上市公司接待人员	董事长高鹏；                              副董事长兼总经理尹亚平； 董事兼副总经理陈慧源；              董事会秘书张延波； 副总经理陈庆军；                        财务总监谷峰； 证券专员魏海如、徐娜
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司厂区。  二、董秘宣读保密承诺书。

### 三、董事长介绍公司情况，上半年业绩

#### 1、发展历程

海伦哲成立于 2005 年，2011 年于创业板上市，为第一家高空作业车行业上市公司。2012 年收购上海格拉曼国际消防装备有限公司，进入军品及消防车领域。海德资产管理有限公司于 2022 年底成为公司第一大股东，持股 11.96%。

#### 2、主要业务

目前公司主营业务为高空作业车、电力应急保障车、军品及消防车等专用车辆的研发、生产、销售和服务。

公司是高空作业车、高空作业平台、电源车、配电车等国家标准或行业标准主导起草单位，在高空作业车轻量化、大高度、智能化、绝缘型不停电作业方面始终引领行业发展，在中高端市场占据主要地位。公司始终坚持“技术领先型的差异化”发展战略，高空作业车等多项产品国内技术领先，已实现绝缘车国产替代，同时也已成为国内产品种类多、功能全，解决方案完备的电力应急保障车系统提供商。

公司全资子公司上海格拉曼国际消防装备有限公司拥有百年历史，是我国消防车行业的骨干企业，产品类别齐全，产品覆盖罐式类、特种类、举高类和消防机器人四大类；消防机器人是根据行业市场发展趋势而研制的，也是公司为产品结构优化调整作为重点拳头产品开发的战略部署，具有国内领先水平，其中化学救援和化学洗消消防车处于行业领先地位。格拉曼拥坚持“军品优先，军民融合”的发展策略，业务遍及各军种，格拉曼研发生产的军用装备具有较强的市场竞争力。

#### 3、上半年经营情况

对内：继续增强科研创新能力，重视质量提升及降本增效工作，持续开发新品、打造精品，成功推出两款排水抢险车、一款应急照明车实现向应急产业拓展，并相继推出多款专门针对租赁市场的蓝牌爆款车型。

对外：公司大力巩固和开拓与客户、供应商、银行等友好合作关系，积极拓展国内国外市场，上半年新签订单稳步增长，在手订单充足；做好供应商开发及降本工作，并根据外部环境变化调整经营策略，此外，公司所取得的银行授信额度充足，能够满足公司运营需求。

上半年实现营业收入合计 6.23 亿元，增长 48.69%；实现归母净利润 0.62 亿元，同比增长 54.46%；扣非净利润 0.56 亿元，增长 43.28%。

#### 4、上半年完成的重点工作

##### （1）消除退市风险，优化内部控制，提振市场信心

公司较原预约时间提前一个月披露 2022 年度报告，公司股票于 2023 年 4 月 20 日开市起被撤销退市风险警示，正式摘星脱帽，公司彻底化解退市风险，重回发展正轨。

公司高度重视内部控制建设，以更加负责任的态度积极提高规范运作水平和信息披露质量，提升公司资本市场形象，维护公司及广大股东利益。

##### （2）开拓应急市场，打造新增长极

公司的应急发电车、旁路作业车等产品已成熟应用于多起紧急事件及预防大面积停电的保供电作业场景中，先后多次参与各类应急救援任务。公司最新推出两款排水抢险车、一款应急照明车，向应急救援产业拓展；其中，排水抢险车已实现销售。

##### （3）加快推进智改数转，提升柔性制造水平及运营效率

公司通过产线改造，加快推进智改数转、智能制造应用，通过关键工序柔性生产智能化改造来提升效率，开展 ERP 系统升级、AGV/AMR 自主研发项目，提升智能制造水平。

##### （4）加快推进国际化

2023 年年初以来，公司经调研发现，公司主打产品处于高景气度，特别是国际市场更高景气度，公司产品在国际市场具有明显比较优势，

特别是高空作业车、电源车等专用车辆具有极强的竞争力，确定针对“深耕国内、开拓国际”的经营策略。3月底，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，该车凭借其安全、舒适、迅捷、环保的特点，获得用户好评。

#### （5）追收业绩补偿款，维护公司及股东利益

由于公司原子公司连硕科技在 2016-2019 年度业绩承诺期间的各个年度均未完成相关的业绩承诺，根据相关的业绩承诺补偿协议及补充协议，业绩补偿义务人应当承担业绩补偿责任。公司高度重视业绩补偿的追讨工作，已组织力量并聘请专业机构积极追讨。截至 2023 年 6 月 30 日，公司共收到业绩补偿款 10,799,300 元。公司将持续关注案件办理情况并加大追讨力度，切实维护公司及全体股东利益。

#### 5、公司 2023-2025 年发展战略规划目标

公司近期发布了 2023-2025 年发展战略规划，战略总目标概括为“一、二、三、二、一”，即，“坚持一个中心、实施双轮驱动、做大做强三项主业、实现业绩翻两番、再造一个海伦哲”。

未来三年，公司将积极践行国家产业经济发展政策，坚持以特种高端智能装备制造为发展中心，以稳固发展国内市场和大力拓展国际市场双轮驱动，深耕特种车辆、特种机器人和军工等智能装备制造领域，努力实现“经营业绩翻两番、再造一个海伦哲”的经营目标，将海伦哲打造成行业知名的特种智能装备制造领军企业。

#### 四、公司与调研人员就以下问题进行了探讨：

1、战略目标是未来三年再造一个海伦哲，公司主要的努力方向是什么？业绩的可实现性如何。

回答：

公司新一任董监高产生以后，持续多年的风险有效化解，公司员工聚精会神抓生产经营，仅仅半年多的时间，公司核心经营指标已恢复或

超过历史同期最高水平。在此基础上，公司研究制订新的三年发展战略规划，将发展中心确定为特种高端智能装备制造，将过去专注国内市场特种车辆制造，转变为在国内国际市场深耕特种车辆、特种机器人和军工等智能装备制造，将发展模式由“单轮驱动单条增长曲线”转变为“双轮驱动三条增长曲线”。基于发展方式转换，同时考虑到公司所处特种工程机械领域国内国际市场未来将保持较高景气度等因素，坚持内涵发展与外延扩张相结合的发展模式，未来三年业绩目标虽然具有一定挑战性，但公司员工对目标完成充满信心。

(1) 公司所在高空作业车、消防车、军品行业保持较高景气度，公司目前全力以赴聚焦经营，推出新产品，尤其是高附加值产品，主营业务有望保持快速增长；

(2) 公司正在加快国际化布局，已成立国际事业部，灵活采取直营、代理、战略合作、国际合作等方式迅速构建国际销售体系，力争在短时间内将国际市场打造成公司重要利润增长点；

(3) 公司正在布局应急产业，包括上半年已经推出两款应急排水车、一款应急照明车；国家重视、支持安全应急产业发展，未来公司将整合消防应急、电力应急以及核应急救援等产品，应急产业有望成为公司未来利润增长点；

(4) 公司也在抓紧布局智能化和 AI，围绕公司三大主业开展并购；加快推进智改数转，逐步打造智能制造新产业；

(5) 为实现发展战略和经营目标，公司于今年 8 月推出股权激励方案，首批激励对象包含董事、高管、中层管理人员及核心技术（业务）骨干等 80 人，充分调动大家的工作热情和积极性。

2、2022 年度公司实现营业收入 10.24 亿元，利润总额 8167 万元，归母净利润 0.73 亿元。2023 年上半年预计归属于上市公司股东的净利润为 0.62 亿元，同比增长 54%，营业收入 6.23 亿元。销售净利率达 9.65%，后期会如何变化？

2023 年营业收入的目标为 17 亿元，能否实现？各产品订单执行周期多久？

回答：

公司的主要客户为电网公司、部队和应急管理部门，受这些部门和单位预算管理的影响，公司的生产经营具有明显的季节性特征。每年度的下半年特别是第四季度为公司的经营旺季。公司的主要客户和经营的产品也未发生大的变化。因此一般情况下公司下半年的净利率应该较上半年高一些，但今年上半年收到了部分业绩补偿款影响了上半年的净利率，全年的净利率应该和上半年相差不多。后面，随着公司集中资源优先发展智能制造和特种机器人产业，加大、加快在智能化领域的相关产业布局，相信公司未来的净利率将会有所提升。

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，格拉曼 7 亿元。公司对完成全年经营目标充满信心。

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。格拉曼消防车交付周期为底盘到货后两个月左右。

### **3、公司在再融资、收购方面的考虑。**

回答：

公司目前资金充足。公司已经获批的授信额度为 3.38 亿元，授信额度充足。其中母公司授信 2 亿元，均为今年新增授信；正在进行审批的授信约 1-2 亿元，预计到三季度末公司授信额度总额为 4-5 亿元。我们也在寻找合适的、有产业协同的优质标的，利用上市公司的平台优势，实现向新业务、新领域的快速拓展。

### **4、公司高空作业车中，高端和走量蓝牌车的占比大概是怎样的，未来会是什么趋势？提升市占率的进展如何？**

回答：

2023 年上半年高空作业车各产品系列发车销售金额 3.3 亿元，其中高附加值产品占比 78%，走量产品占比 22%。

绝缘斗臂车关系到电力系统配网不停电保障作业，该类产品市场前景较好。而伸缩臂含蓝牌车型及折叠臂产品关系到市政基建系统维护，市场也仍有较大需求。绝缘斗臂车针对电力系统作业特点，推进系列化产品研发，不断提升产品核心技术竞争力，上半年绝缘斗臂车市场占有

率同比增长 24 个百分点。2023 年公司重新布局租赁行业，蓝牌新品快速投放市场，改变了市场占有率下降的局面，市场占有率触底回升。

#### **5、国际业务如何开展？**

回答：

2023 年年初以来，公司经调研发现，公司主打产品处于高景气度，特别是国际市场更高景气度，公司产品在国际市场具有明显比较优势，特别是高空作业车、电源车等专用车辆具有极强的竞争力，确定针对“深耕国内、开拓国际”的经营策略。3 月底，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，该车凭借其安全、舒适、迅捷、环保的特点，获得用户好评。

为进一步深化公司国际化战略布局，推动海外业务发展，根据业务发展的需要，结合发展战略，公司对组织机构进行调整，增设国际事业部，坚定了积极拓展海外业务的决心和信心。

公司持续加强营销体系建设，全面加强国际市场开拓，加强国际市场调研、技术交流、产品开发，灵活采取直营、代理、国际合作等方式迅速构建国际销售体系，力争在短时间内将国际市场打造成公司重要利润增长点。

#### **6、出口的高空作业车是高端的还是中低端的？单价和毛利率和国内的有什么不同？**

回答：

高空作业车产品的出口档次取决于出口目的地的个性化需求及不同地区发展情况，海伦哲出口计划以高端产品为主，预计单价和毛利率与国内相当。

#### **7、跟同行比，公司主要竞争优势在哪里？如何提升市场竞争力？**

回答：

公司的竞争优势主要在于明确的企业目标及战略，标准化企业管理体系，领先的行业地位，全系列方案化产品，严谨专业专注的研发、销售和服务团队。

公司层面，加大科研研发力度，保持技术差异化优势，持续提升产品核心竞争力，加强公司内部管理，提升管理效率，降低产品制造成本。

具体措施：

(1) 2023 年快速推出一系列针对租赁市场使用特点的蓝牌轻量化车型，逐步提升普通高车市场占有率。

(2) 发扬国产绝缘臂、中压发电车、储能车等产品自主研发制造优势，针对电力系统，持续推出方案化、系列化产品，扩大细分产品市场占有率。

(3) 公司推出系列化应急排水救援专用车辆产品，稳步进入应急行业，应急排水产品已经实现销售，研制核防护、核应急产品。

(4) 大力开拓国外市场，以稳固发展国内市场和大力拓展国际市场双轮驱动。

#### **8、公司研发人员情况，特种机器人研发人员情况是怎样的？**

回答：

公司拥有研发人员 100 余人，中高级工程师 84 人，江苏省“333”工程学科带头人 6 人，徐州市拔尖人才 5 人，徐州市优秀专家 1 人，科技专家 5 人，江苏省首批产业教授 1 人，国家升降平台标准化委员会委员 1 人。研发团队专业覆盖车辆工程、工程机械、机械设计与制造、液压控制、自动化、计算机、材料和工程力学等领域，专业构成互补，能够承担本行业复杂、重大、具有国际领先水平的项目开发。

目前，公司特种机器人研发人员是在原特种车辆板块下，互有重叠。

#### **9、公司是否注重人才引进与培养，以及技术提升？**

回答：

公司始终坚持“技术领先型的差异化”发展战略，非常注重人才引进与培养。

公司设立北京海伦哲高端装备研究院，与南京航空航天大学合作成立新型专用汽车联合工程技术中心，深化产学研合作，加强技术交流与合作，做好关键核心技术研发，推动产业链升级，打造企业核心竞争力。

公司注重引进和培养优秀技术人才、留住人才、优化研发机制，加



强技术人员培训、技术交流，提高研发人员技术水平，同时通过股权激励等工具一方面吸引高端人才，另一方面充分调动研发人员积极性，稳定研发队伍。

#### **10、如何提升在租赁市场的竞争优势？**

回答：

公司坚持“技术领先型的差异化”发展战略，是高空作业车、高空作业平台等国家标准或行业标准主导起草单位，在高空作业车轻量化、大高度、智能化、绝缘型不停电作业方面始终引领行业发展，在技术、质量上领先，“海伦哲”牌高空作业车为江苏省名牌产品，海伦哲产品的保值率较高。

一方面，公司依靠技术领先优势，持续研制适合租赁市场需求的产品，打造精品、爆款，以质取胜；另一方面，通过降本增效，缩小价格差距，从而提升公司产品在租赁市场的竞争力，提升在租赁行业的市占率。

#### **11、消防车毛利率较低的原因**

回答：

一方面是因为消防车行业市场竞争激烈，行业整体毛利率较低；另一方面产品需求总体中低端化，高端产品较少。公司从德国引进先进技术，其中系列城市主战消防车引进了全球最先进的“一七”压缩空气泡沫灭火系统，大大减少用水量、泡沫液用量、灭火用时，提高灭火效率。

此外，公司将消防车生产基地转移到徐州，配套更完善，降低生产运营成本，有助于提升总体毛利率。

#### **12、公司特种机器人有哪些？**

回答：

主要包括（1）消防机器人、无人驾驶消防车、电力阀厅消防机器人；（2）电力应急作业机器人；（3）应急救援机器人。格拉曼消防灭火机器人设备在国内市场位居前列，已形成一定的技术壁垒，格拉曼消防机器人入选第一批《上海市智能机器人标杆企业与运用场景推荐目录》。

	<p>此外，公司正在研发城市高空无人机消防和灭火技术及其装备，新产品预计今年四季度投放市场。</p> <p><b>13、公司如何提升自动化程度？</b></p> <p>回答：</p> <p>特种车辆的生产具有多品种、中小批量、定制性强的特点，对此公司形成了“以研发创新为基础、以差异化设计定制为核心、以柔性制造为支撑、以精细化服务为保障”的独特经营模式。目前，公司通过产线改造，加快推进智改数转、智能制造应用，通过关键工序柔性生产智能化改造来提升效率，开展 ERP 系统升级、AGV/AMR 自主研发项目，提升智能制造水平。</p> <p><b>14、海伦哲子公司格拉曼是特种消防车的生产商，是否具备核污染应急救援装备制造能力？公司核污染洗消车辆技术和资质可以开发针对不同场景核污染应急救援装备？</b></p> <p>回答：</p> <p>海伦哲全资子公司格拉曼是核应急救援装备的研发和生产商，主要产品有核污染压制、洗消、救援和压制剂成膜后的回收等，具备核污染应急救援装备自主研发和制造能力，具有该装备的有关生产资质，其核污染压制和洗消技术处于国内领先水平，目前已在多个领域应用。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 9 月 7 日