

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：2023-008

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	华泰证券股份有限公司 歌斐诺宝（上海）资产管理有限公司 国弘天下资本集团有限公司 河南国有资本运营集团投资有限公司 上海汇迎投资管理有限公司 江苏晟华基金管理有限公司 海南睿林私募基金管理合伙企业（有限合伙）
时间	2023年11月30日 13:30-17:00
地点	徐州海伦哲专用车辆股份有限公司厂区、会议室
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； 财务总监谷峰； 证券专员魏海如

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、参观公司厂区</p> <p>参观公司宝莲寺路 19 号厂区，主要生产高空作业车、电力保障车辆、应急排水抢险车等专用车辆。</p> <p>调研人员登高体验公司 28 米高空作业车产品。</p> <p>参观螺山路 19 号厂区，主要生产消防车及绝缘臂。</p> <p>二、董事长介绍公司情况、三季度业绩情况</p> <p>（一）公司基本情况</p> <p>1、简要历程：</p> <p>海伦哲成立于 2005 年，2011 年于创业板上市，为高空作业车行业第一家上市公司。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。公司注册资本金 10.41 亿元，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%。</p> <p>2、公司主要业务：</p> <p>目前主营业务为高空作业车、电力应急保障车、消防车及军用专用车等专用车辆的研发、生产、销售和服务。</p> <p>公司是高空作业车、高空作业平台、电源车、配电车、消防车等国家标准或行业标准主导、主要或参与起草单位，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。</p> <p>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。</p> <p>格拉曼坚持“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均具有较强的市场竞争力。</p> <p>3、公司主要厂区</p>
----------------------	---

目前上海厂区 74.48 亩，在松江区，主要生产消防车和军品；徐州两个厂区，均在开发区，螺山路厂区生产消防车和绝缘臂（占地 70 亩）、宝莲寺路厂区（占地 205 亩）生产高车和电车。

此外，在东莞（48 亩）、惠州（25 亩）、上海（15 亩）有三处厂区。其中，东莞厂区已经与交易对手签署股权转让协议，并按照协议推进交割工作。

（二）2023 年前三季度经营情况

2023 年前三季度，公司实现营业收入 10.74 亿元，同比增长 55.19%，归属于上市公司股东的净利润 1.33 亿元，同比增长 106.39%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.24 亿元，同比增长 95.17%。

三、公司与调研人员就以下问题进行了探讨：

1、公司目前绝缘臂产品是否对外销售，未来有无该方面的产品销售布局？

回复：

公司自主生产的绝缘臂产品已经应用于公司的绝缘车产品，并对外销售。

近年来，绝缘高空作业车国产化趋势加强。海伦哲自主研发制造的玻璃钢绝缘臂，其绝缘、机械、耐老化等各项性能经北京玻璃钢研究院对比试验，均达到进口产品同等水平，部分性能参数超过进口产品。经过近年来的实践验证，海伦哲自主研发制造的绝缘臂以其具备轴向高强度，侧向高扭转性能，高绝缘性等，赢得行业高度认可，海伦哲已经掌握高强度复合材料绝缘臂的设计、制造技术，实现绝缘型高空作业车行业内唯一一家关键部件国产化，打破行业关键部件长期依赖国外进口的局面。

公司自制的绝缘臂在满足自用后，余量将考虑对外销售。除此之外，通过市场调研，公司发现自制的绝缘产品可以应用于其他行业，比如电力绝缘子、复合材料电塔、航空航天用器材外壳等领域。未来需求还会不断增长。

2、公司未来发展战略是什么？

回复：

未来三年，公司坚持“技术领先型的差异化”发展战略，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。

3、公司跟同行比主要的竞争优势有哪些？

回复：

（1）企业战略的定位优势

公司聚焦特种智能装备制造，发展战略清晰，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，未来三年，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。

（2）优质的客户资源及服务型制造的企业优势

公司奉行“以客户成功为己任”的经营理念，优质的客户资源是公司未来持续、稳定发展的坚实基础。公司主要客户多为国家财政拨款单位，实力强、信用好，通过多年的积累，凭借良好的产品质量、高效率的生产能力、快速响应的研发实力和服务体系，公司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。优质客户不仅为公司提供了大量订单，保证公司拥有稳定充足的成长空间，更在长期的深度合作中不断促进信任度与粘性，进而保证了公司产品始终位于技术和应用发展的前沿。

公司实行与客户共同开发定制产品的研发模式，在深度理解客户需求的基础上进行研发，因此公司产品能够高度切合客户需求；结合国家“互联网+”战略，公司大力发展服务型制造，进一步提升企业产品的智能化服务内容，坚持为客户提供产品全生命周期的服务，通过提供维修、

保养、备件、再制造、培训、租赁、融资等全方位服务提高产品附加值，打造产品智能化服务能力，以服务创造再增值、以服务开拓新市场。正是因为公司高度细致、专业、全方位的服务，才能够在激烈的市场竞争中还拥有高度的客户粘性，这也是公司保持行业领先地位的重要因素。

（3）研发、技术与产品优势

作为国家高新技术企业，海伦哲始终坚持“技术领先型的差异化”发展战略，持续提升产品质量及技术水平，海伦哲牌高空作业车是江苏省名牌产品。此外，公司是高空作业车、高空作业平台、电源车、配电车、消防车等国家标准或行业标准主导、主要或参与起草单位，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，这已成为推动公司高速发展的核心竞争力之一。公司两次获得国家科学技术进步二等奖，知识产权与创新成果丰硕，处行业领先地位。

4、中央财政将在今年四季度增发 2023 年国债 10000 亿元用于集中力量支持灾后恢复重建和弥补防灾减灾救灾短板，对于公司发展是不是个机遇？

回复：

（1）根据公开信息，10000 亿元国债资金使用上，将围绕灾后恢复重建和提升防灾减灾救灾能力，主要用于 8 个方向，其中之一为城市排水防涝能力提升行动，支持构建城市排水防涝工程体系，推动系统解决城市内涝问题。公司今年已研发推出 4 款排水抢险车、1 款应急照明车，计划应急排水车系列产品在 2023 年底达到 6 款。排水抢险车已实现销售。公司已成立专项工作组，跟踪 10000 亿元国债资金项目落地情况，后续力争实现订单销售。

（2）工业和信息化部、国家发展改革委等五部门 2023 年 9 月 26 日联合印发《安全应急装备重点领域发展行动计划（2023-2025 年）》，提出力争到 2025 年安全应急装备重点领域产业规模超过 1 万亿元，应急产

业未来发展空间巨大。公司将整合消防应急、电力应急以及核应急救援等产品，把应急产业打造成为公司未来利润增长点。

5、请公司介绍下无人机消防车

回复：

当前消防车臂架的举升高度受很多技术、交通及使用环境的制约，特别是超过 100 米之后变得十分困难，因而高层建筑等场所的高空灭火一直是世界性的难题。格拉曼作为国内消防车行业的骨干企业，瞄准这一消防难点，开展无人机消防业务，以解决高层灭火的难题。公司与专业从事研发生产无人机的公司合作研制无人机消防车，由系留无人机将水管携带至高空，进行破窗和灭火作业。

格拉曼首款产品定位于面向大中城市 150 米以上的高层建筑消防需求，开发具有国内同行业领先水平的系留无人机高空灭火装备，逐步形成 120 米、150 米、180 米、200 米、260 米和 300 米系列产品。格拉曼负责搭载无人机消防车项目的策划、灭火工法及其技术路线研究、技术方案总体设计、无人机与汽车底盘的搭载集成及其配套的高压电供电系统、灭火剂生成与供给系统等的研究开发、生产与市场推广工作等。合作方为格拉曼提供高空消防可用车载化的系留无人机及其控制系统、有关无人机车载化技术指导和培训等，合作开发搭载无人机消防车系列产品。目前在投产样机，预计一月中旬开始试验。

6、公司有和大型会议合作的项目吗？

回复：

公司生产的应急发电车、旁路带电作业车等产品已成熟应用于上合峰会、国庆阅兵、G20 峰会、四川保供电、冬奥会、成都大运会、河北涿州防汛救灾、杭州亚运会等大型活动与救援的电力保障工作。

7、公司对于出口方面有什么布局。

回复：

2023 年年初以来，公司经调研发现，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。

2023 年 8 月 19 日公司发布未来三年（2023-2025）发展战略，开拓国际市场纳入了发展战略当中。结合发展战略，公司增设国际事业部，坚定了积极拓展海外业务的决心和信心。

2023 年 9 月，海伦哲分别与江苏舜天、同力股份签署合作协议，双管齐下，借船开拓国际市场。近期，公司参加了同力股份 2023 年海外经销商年会，展出海伦哲 H45、S28、JH20、JS19 以及电力保障车、电源车等优势产品，俄罗斯、马来西亚客户产生合作意向。公司将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。

8、公司如何考虑降低成本问题。

回复：

降本增效一直以来都是公司的重点工作，为公司重点绩效指标，纳入考核管理。公司专门设置了成本室对材料采购价格进行严格控制，并对大宗材料采用招标比选。同时公司通过优化业务流程，实现生产自动化、管理流程化、办公无纸化，提高作业和管理效率。通过强化质量和成本意识，梳理成本核算流程，加强重点成本控制节点管理，突出过程控制，提高产销协调效率，强化高端智能制造能力，着重强调重点原辅材料的降本增效及堵住跑冒滴漏，通过预算管理和费控管理，对生产耗费和费用支出，强化调度和分析，实行严格、系统的管理，多管齐下，从生产及管理过程的细节中降成本、求效益，以达到降本增效的目的。

9、请介绍下销售合同的付款条件，账期大概多久。

回复：

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、应急管理部门、部队等，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。

10、公司目前的融资环境、授信情况

回复：

公司已与多家银行建立良好的业务联系，目前所取得的银行授信额度能够满足公司运营需求。

11、请公司介绍下消防机器人产品及技术水平

回复：

消防机器人代替消防员进入或靠近火场，既快速完成灭火任务的同时，又可保障消防战士的生命安全，将成为未来消防的重要力量。公司全资子公司上海格拉曼国际消防装备有限公司研制消防机器人，包含了防爆灭火侦察机器人、消防灭火排烟机器人、消防救援灭火机器人、消防灭火机器人等多款产品，集计算机技术、自动控制技术、传感器技术、网络与通讯技术、防爆技术为一体的先进技术，实现远程遥控、无线通讯、图像及声音识别、自主导航、自主定位等一系列功能，并具有防爆、防水、防尘、防热、防腐蚀等特点，满足侦察、搜救、灭火、洗消、破拆等不同火灾现场的需求，替代人员进入事故现场侦察、搜救、灭火，最大限度地降低人民生命财产损失。

格拉曼消防灭火机器人设备在国内技术和市场位居领先地位，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》和“上海工业设计 100+”奖项。

12、请简要介绍下公司的 AGV 产品。

回复：

近日，海伦哲 AGV/AMR 自主研发项目、自制自动导向搬运车 HAS40 首台样车正式下线。HAS40 采用了智能化顶升式设计，载重 400KG，具有

	<p>高效自动化、高灵活适应、高稳定运输、高安全避障四大特点，同时可精准定位识别货架、充电桩等的位置，实现自主取料、自动充电等，是海伦哲最新打造的高度智能化的 AMR 仓储机器人。</p> <p>HAS40 可以提高工作效率，降低人工成本，减少人力疲劳和错误率，更加适应生产制造与物流对柔性化、智能化的要求，是智能制造和智慧物流领域的重要组成部分。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 11 月 30 日