

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：2025-004

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; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> 东北证券 浙商证券 东方财富 睿林资本 长盛基金 平安基金 华商基金 华夏基金 优益增投资 个人投资者 </div> <div style="width: 45%;"> 中新融创资本管理有限公司 国信天空(广东)投资有限公司 云南信托 国弘资本 南京璟恒投资管理有限公司 杭州象树资产 宁波英领投资 杭州猎户星投研 宁波知远投资管理有限公司 四川富邦金马资产管理有限公司 </div> </div>
时间	2025年9月25日 15:00-17:00
地点	徐州海伦哲专用车辆股份有限公司会议室及厂区
上市公司接待人员	董事兼总经理尹亚平；董事兼副总经理陈慧源； 副总经理兼董事会秘书张延波；证券专员 魏海如 徐娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、副总经理兼董事会秘书张延波先生介绍公司基本情况。</p> <p style="text-align: center;">（一）公司基本情况</p> <p style="text-align: center;">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。公司于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10.09亿元。</p>

2、公司主要业务

目前主要产品包括高空作业车、电力应急保障车、应急排水车、消防车及军用专用车等专用车辆及特种机器人。

公司始终坚持“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、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。公司曾获得国家科技进步二等奖 2 项，中国专利优秀奖 1 项，省部级科技进步奖 5 项，江苏省首台(套)重大装备产品 3 项等多项荣誉，“海伦哲”品牌为江苏省名牌产品。

(1) 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。公司已实现绝缘车国产替代，为业内唯一实现绝缘臂国产化生产的企业。

(2) 公司同时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。公司研制出全球最大功率 3000kW 车载式发电装备，在行业内继续保持技术领先地位。

(3) 目前公司应急排水救援装备已形成了全系列化的产品，包括泵组式应急排水抢险车、自吸泵式应急排水抢险车、子母式排水抢险车、应急排水机器人等十余款高端应急排水救援装备，应急排水量从每小时 500 立方米到每小时 6000 立方米，已形成针对城市道路、下穿隧道、地下空间等工况应急防汛排涝的全套处置方案。公司研制的应急排水抢险车成功入选工业和信息化部“2024 年安全应急装备应用推广典型案例”。

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，是我国消防车产业的发源地，诞生过我国消防行业诸如第一辆消防车、第一台消防泵、第一种灭火剂、第一台手抬泵用发动机等无很多个国内同行业第一。目前上海格拉曼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。上海格拉曼拥有坚持“军品优先，军民融合”的发展策略，军用装备具有较强的市场竞争力。

公司生产的应急发电车、旁路带电作业车、消防车、消防机器人、洗消车

等产品已成熟应用于上合峰会、国庆阅兵、G20 峰会、冬奥会、大运会、亚运会、亚冬会等大型活动电力保障工作和郑州 720 抗洪、四川保供电、812 天津港大爆炸、312 响水大爆炸、西藏日喀则地震等紧急救援工作。今年以来服务保障涉及 27 个省份，67 座城市；服务保障 328 台次，累计服务保障投入 788 天；参加了无锡春晚、拉萨春晚、马拉松赛事、贵州榕江县洪水、青海玉树电网重要保电任务、应急排水等抢险救、紧急救援工作。

3、公司战略规划（2023-2025）

未来公司将继续坚持 2023 年 8 月制定的（2023-2025 年）三年发展战略规划：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。为战略目标实现，公司推出股权激励计划，制定三年的业绩考核目标：公司 2023 年、2024 年、2025 年的净利润相对于 2022 年度增长率达到 175%、285%、439%。

（二）公司经营情况

2024 年，公司实现营业收入 15.91 亿元，同比增长 17.69%；实现归母净利润 2.24 亿元，同比增长 8.64%，再创新高，扣非归母净利润 2.04 亿元，同比增长 48.17%。2025 年上半年，公司营业收入 8.03 亿元，增长 54%左右，净利润 0.84 亿元，同比增长 63%，为公司历史上业绩表现最好的上半年。公司经营业绩持续向好。

（三）2025 年上半年重点工作

2025 是海伦哲三年（2023—2025 年）发展战略规划的最后一年，公司将继续以发展战略为指引，聚焦三大主业，通过技术突破、营销创新及供应链优化等措施，保障公司实现战略目标的实现。

1、以市场需求为导向，加大研发投入，持续保持技术领先

（1）完成大高度、高电压等级的输电绝缘车 GKJH40 产品开发，样机已下

线；（2）完成针对山区、梯田等复杂地形条件下的全地形绝缘平台的开发策划，同时研发的双斗带电作业机器人车型的实现批量交付，产品参数及性能具有较强竞争力；（3）国内首款小型轻量化电源车完成开发及批量交付，市场反馈良好，订单供不应求；（4）应急排水车完成全系列产品布局，其中大高度垂直供水排水车及高扬程排水车完成产品开发，部分车型已陆续交付市场。

2、创新销售模式，实现业务新增长

上半年，公司加大高空作业车租赁市场开发力度，租赁市场上半年销量接近 2024 年总量，公司高车市占率明显提升。紧抓电力行业智能化及增长机会，电力市场机器人绝缘车订单迎来爆发性增长，销售订单超过 100 台；电源车订单取得持续增长。集中资源优势，深耕重点区域，实现国际业务较大突破；截至 2025 年 6 月 30 日，公司海外市场新签出口订单大约 3000 万元，大幅超过去年全年。

3、供应链改善工作取得良好成效，公司生产效率持续提升

公司今年 3 月份组织供应链提升外部辅导，以销售订单为牵引，组织公司各部门密切协同打造柔性供应链，做好生产线和市场的双供应；在公司生产组织方面积极开展供方产能评估、采购团队能力建设、采购专业化分工、装配线扩充等工作，整体上线产能和生产效率提升明显，以公司生产的租赁蓝牌车为例，生产产能上从 1 天 8 台提升到 10 台；在销售订单交付方面，强化销售预测的信息使用，加强基于市场信息的判断决策和运用，提前了解客户需求并做好对应的技术方案和长周期物料准备，确保接到销售订单后最快速度组织生产交付，销售订单整体交付能力和交付效率大幅提升。

4、聚焦主业，完成上海良基股权处置

近年来公司持续聚焦主业，清理和剥离低效、闲置资产，2025 年上半年完成上海良基 100% 股权出售，产生大约 2,200 万元投资收益计入今年上半年业绩；惠州连硕厂区项目作为闲置资产，公司目前办理完产权证书，正在积极寻找买家。

5、与中国安能集团华南投资开发有限公司达成战略合作

2025年2月24日，公司与中国安能集团华南投资开发有限公司在中国安能集团华南总部（广州南沙）正式签署战略合作协议。双方将围绕应急装备研发、技术应用及市场拓展展开深度合作，共同打造安全应急产业生态链，助力国家安全应急管理体系现代化，推动救援及保障能力提升。目前双方正在就合作细节进行磋商。

6、完成2024年度现金分红

公司于2024年6月26日完成2024年度利润分配，具体为每10股派送0.3元，分红总金额2,985万元，近两年公司实现持续现金分红以及实施两轮股份回购，通过实质性回报切实维护投资者权益。

三、公司与调研人员就以下问题进行了探讨

1、海伦哲在供电保障领域的产品销售状况如何，因为现在人工智能的技术发展是跟我们这个领域配合的比较紧密，然后目前公司有没有竞争力比较强的新产品推出来。

回答：

电力保障市场是海伦哲始终关注的领域，海伦哲在该市场具有核心竞争力。公司开发的进口替代国产化绝缘臂带电作业车产品，多年来持续处于行业领先地位，获得国家电网等客户好评。近年来，公司开发的大功率电源车销售状态持续保持良好态势。

今年，公司研发了小型轻量化电源车，对于城市地下配电场所、狭窄道路空间和老旧城区的应急保供电作业的效率、安全性能提升以及不停电作业的技术发展进步有积极意义，新签订单已超过6000万元，市场反馈较好；公司成功开发机器人绝缘斗臂车新产品，投放市场后受到欢迎，今年已累计签约超过110台，金额达1.54亿元，销售势头良好。下一步，公司将集中力量积极开发电力应急保障领域的新产品，为经济社会发展作出积极贡献。

2、公司上半年毛利率下滑是因为什么，在毛利率下滑的基础上做到净利

润提升是依赖三费压降吗，是否可持续。

回答：

上半年毛利率下降主要是公司销售产品结构变化导致。公司租赁行业高空作业车产品快速增长，而租赁行业产品毛利率较低；公司子公司上海格拉曼消防车收入同比快速增长而毛利率较低，导致公司整体毛利率下降。

上半年公司供应链改善工作取得良好成效，公司生产效率持续提升，降本增效，有利于公司净利润提升，同时这种影响是长期的、有益的，有利于公司的长期、高质量发展。

3、公司军工产品主要涉及哪些方面

回答：公司子公司上海格拉曼的军工产品主要是*生化洗消方面。军品有以下几种情况：一是军队研制列装项目，定型后通过军方下达订购计划，不招标，实行审价制度，列装产品价格按照军品价格相关规定执行，利润率相对固定，列装产品一般批量较大，会几年持续订购，格拉曼前几年这块占的比重较大；第二种是军用研制一体项目，通过公开招标，项目专用性强，效益相对好一些，但量一般不会太大，我们会尽力争取更多的订购量；第三种是民参军项目，通过公开招标，利润率不确定。

4、公司产品回款周期多长

回答：

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，产品交付验收合格后支付 95%左右，剩余 5%作为质保金，质保期限通常为 1-3 年，非国网电力客户在产品交付验收合格后支付 90-95%，剩余 5-10%作为质保金，质保期限通常为 1-2 年。租赁客户基本都是全款支付。军品一般在签订合同后即支付 30%左右的预付款，验收合格后尾款支付到位。公司的主要客户为电网公司、路灯、市政、消防、应急管理部门、部队等，社会信誉度高，回款较好，发生客户信用风险的可能性较低。

5、公司现金流压力大吗

回答：

公司现金流压力不大，目前运营资金充足，公司已经获批的授信额度十分充足。

6、上半年海外收入及占比怎样

回答：上半年海外订单 3000 万元，远超去年全年，上半年海外营收 1795 万元，占比 2.24%。公司重点布局东南亚、中东、俄罗斯、澳大利亚等市场，通过多元化区域拓展提升国际业务整体规模，力争国际业务实现较大突破。马来西亚市场属于公司重点布局的区域之一，目前已经实现滚动批量订单交付，业务进展顺利。

7、公司研发投入占比情况，研发人员占比如何，公司在员工持股与股权激励方向是否有考虑？

回答：

2022-2024 年每年研发投入金额占营业收入比例分别为 4.33%、3.73%、4.08%，2025 年上半年为 4.69%。公司 2024 年研发人数占比为 15%，研发人员队伍相对稳定，也是公司的核心竞争力之一。

公司已于 2023 年推出最新一期股权激励计划，涉及激励对象 91 人，激励股票 2080 万股，约占当时公司总股本的 2%。接下来会继续考虑丰富激励手段。

8、公司产品有没有在西藏进行销售，有没有参与雅下水电站建设。

回答：公司主要产品包括高空作业车、电力应急保障车、应急排水车等特殊装备，其中高空作业车、电源车等产品能够有效提升复杂作业环境工作效率和安全性，公司相关产品在西藏市场有较高占有率。去年以来，受国家对西藏地区建设力度加大等因素影响，公司西藏地区产品订单合计达 1.86 亿元，较往

年有明显大幅增长。公司已关注西藏雅下水电工程建设项目机遇，未来将进一步加大开发和推广相关适应性产品。

9、公司起诉杨娅等连硕科技原股东的案件获一审判决，对公司有什么影响

回答：

公司已收到江苏省徐州市中级人民法院作出的一审判决书，判令杨娅等人向公司支付业绩补偿款、返还现金股利等合计约 2.34 亿元，并互相承担连带赔偿责任。

上述《民事判决书》确定公司可以获得赔偿金额巨大，充分体现了司法机关对上市公司努力维护投资者权益的肯定和支持，对上市公司未来经营发展具有积极正面影响。但由于本次判决属于一审判决，仍存在不确定性，对公司本期利润或期后利润的实际影响以生效法律裁判文书以及公司最终实际收到的业绩补偿款为准。公司将继续跟进案件进展，并将依法采取相关法律措施，切实维护公司及股东合法权益。

10、近期有日报道称苹果已通知其供应商加大生产及供应量，海伦哲参股公司苏州镒升是苹果手机产线机器人重要供应商，此举能否对海伦哲产生积极影响？

回答：

苏州镒升机器人科技有限公司是海伦哲投资参股 18.18% 的公司，该公司致力于工业机器人、工业滑台、工业相机等自动化核心产品的研发、生产及应用与销售，是 EPSON 工业机器人的认证经销商和增值方案商，同时也是世界知名工控器件厂商 SMC 气动产品与 Panasonic 传感器产品在中国重要的合作伙伴，在消费电子、汽车、新能源、OLED 产业、5G、智能仓库等领域为客户提供工厂自动化规划与方案整合，擅长工业机器人与视觉系统精密配合组装作业。多年经验积累，镒升机器人已成为消费电子工业机器人精密组装设备技术支持的领

跑者，是苹果产线工业机器人等产品重要供应商。2024年，受益于当期苹果手机产线扩张等原因，该公司机器人、滑台、视觉等细分产品销售收入同比分别增长34.2%、63.58%、31.62%，呈现较强的增长势头。近期，苹果公司推出产销两旺的手机新机型，导致苹果手机产线相关设备更新加快，苏州镒升公司相关产品已经进入打样阶段，预计将会对来年经营业绩产生积极影响，具体影响程度以届时实现的销售收入为准。

11、今年以来，储能和固态电池行业发展态势出现积极变化，海伦哲参股的广东新宇智能装备公司主营锂电池产线相关装备制造，其销售有无变化？产品能否用于固态电池方面？

回答：

海伦哲持有广东新宇智能装备有限公司22.93%股份，为其第一大股东。该公司主营锂电池产线相关极片冲切、封装、叠片、焊接等设备研发生产，在行业具有较强品牌竞争力。今年以来，受行业快速发展等积极因素影响，该公司新签订单同比增长89%左右，其中约60%的新增订单与储能相关，并正在积极跟踪固态电池产线相关设备研发，未来公司极片冲切、封装、叠片及焊接等主营产品有望适用于固态电池生产制造。

12、公司今年整体经营状况是怎样的，未来新的规划

回答：

2025年上半年，公司营业收入8.03亿元，增长54%左右，净利润0.84亿元，同比增长63%，为公司历史上业绩表现最好的上半年。公司经营业绩持续向好。

目前公司正在着手制定新一轮未来规划，初步思路如下：

- (1) 继续坚持以特种高端智能装备制造为发展中心；
- (2) 坚持“技术领先型的差异化”发展战略；
- (3) 高空作业车、电力应急保障车、应急排水车、应急市场、后市场仍然

是公司未来业务发展重点；

(4) 持续加大研发投入，提升公司产品的可靠性和智能化水平，提升公司的核心竞争力；

(5) 坚持深耕电力大客户，并从电网、配网向电建业务领域拓展，在发展国内业务的同时，进一步加大国际化布局，提升国际收入占比；

(6) 坚持内生增长与外延并购并举，打造公司第二增长曲线。

13、公司消防机器人业务如何

回答：

公司全资子公司上海格拉曼国际消防装备有限公司的研制消防机器人，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、换流站阀厅灭火机器人等产品，实现远程遥控、无线通讯、火焰识别、自主导航、自主定位等一系列功能，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。上海格拉曼获评上海市“机器人标杆企业”。

今年以来，上海格拉曼消防灭火机器人及救援机器人已实现销售 50 余台，有锚固试制与试验机器人、自动化洗消系统机器人等产品均有销售。

14、介绍下公司的行业地位

回答：

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。

公司全资子公司格拉曼是国家认定的定点研发生产和销售消防车、军用特

	<p>种车辆的企业，拥有百年历史，是我国消防车行业的骨干企业，具有罐式类、举高类、特种类等消防车产品和特种应急救援、洗消类军用装备的生产资质，目前拥有系列水罐泡沫消防车、抢险救援消防车、城市主战消防车、举高消防车、登高消防车、其他特种消防车、消防机器人、各类特种应急救援、洗消装备等近百种型号的产品；在基础设施、设备与研发、生产能力和检测试验条件等方面达到了国内同行业领先水平，具有年产各类装备 2000 余台的能力。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 9 月 25 日