

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：2024-002

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	1. 瑞银证券 2. 淡马锡（新加坡） 3. 保银投资 4. Tokio Marine Asset Mgmt（新加坡） 5. 招商基金 6. 瀚亚投资（新加坡） 7. 高瓴资本	8. Hel Ved Capital（香港） 9. 凯隼资本管理（香港） 10. 西南证券 11. 万家基金 12. 华泰自营 13. 东北证券 14. 禾其投资
时间	2024年2月28日 11:00-12:30	
地点	徐州海伦哲专用车辆股份有限公司会议室	
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 证券专员魏海如 证券专员徐娜	

投资者关系活动主要内容介绍

一、董事长介绍公司情况、业绩情况

（一）公司基本情况

1、简要历程：

海伦哲成立于 2005 年，2011 年于创业板上市，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 10.41 亿元。

2、公司主要业务：

目前主营业务为高空作业车、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的研发、生产、销售和服务。

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，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，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。公司获得国家科技进步奖 2 项，中国专利优秀奖 1 项，江苏省级科学技术奖 4 项，江苏省首台(套)重大装备产品 3 项，上海市科技技术成果奖 1 项，上海名牌 1 项，“海伦哲”品牌为江苏省名牌产品。

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。上海格拉曼拥有坚持“军品优先，军民融合”的发展策略，业务遍及各军种，军用装备具有较强的市场竞争力。

（二）2023 年经营情况

2023 年，公司实现归属于上市公司股东的净利润 2.05 亿元-2.15 亿元，同比增长 182-196%。

（三）2023 年工作亮点

1、成功化解退市风险，公司市场形象和市场价值大幅提升，也提振了客户、供应商和金融机构等合作伙伴信心。

2、公司于2023年8月19日发布了《未来三年（2023-2025年）发展战略规划》，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。

公司配套三年战略规划推出股权激励计划，设定了三年考核目标。

3、巩固基本盘，提升核心产品市场份额。本部在国网点选中标框架基础上扩大销售，运作了四川、江苏等10个省份线下采购项目；绝缘车销量2023年继续保持快速增长，高毛利率产品销量的提升保证了公司利润目标的实现；格拉曼充分利用在手订单，调整营销组织方式，并积极寻找新的增长点，营收稳步恢复增长。

4、加强技术研发工作，推动公司可持续增长。公司高度重视应急产业拓展，加大资源投入，已完成应急系列产品之便携式排水车、液压子母式排水车等新品开发和销售，2023年底应急排水车已达到6款；公司不断寻找新的增长点，研发AGV、高空灭火无人机消防车等新品，自主研发AGV项目、自制自动导向搬运车HAS40首台样车于2023年11月正式下线；知识产权成果突出，发明专利申请与授权创近年来新高；与南京航空航天大学合作共建联合技术中心，举办技术能力提升高研班；海伦哲（南京）无人机研究所完成设立。

5、成立国际事业部，努力拓展国际市场。2023年9月公司与江苏舜天和同力股份签署合作协议，借船出海，10月参加同力股份2023年海外经销商年会，展出优势产品，俄罗斯、马来西亚客户产生合作意向。目前公司已获得部分国际订单，另有部分国际客户正在积极洽谈中。

二、公司与调研人员就以下问题进行了探讨：

1、公司无人机消防车可否用于南京高层楼房火灾等灭火救援中？

回答：

公司全资子公司上海格拉曼国际消防装备有限公司作为国内消防车行业的骨干企业，瞄准高空消防这一难点，正在研制高空系留无人机灭火消防车，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 米系列产品。

目前在进行样机的整机认证试验和测试，市场推广工作已经按计划开展，预计今年会有很好的发展。

现场向参会人员播放了高空系留无人机灭火消防车进行测试的视频。

2、近日召开的中央财经委员会第四次会议强调，加快产品更新换代是推动高质量发展的重要举措，要鼓励引导新一轮大规模设备更新和消费品以旧换新。这对公司来说有哪些有利竞争优势？

回答：

公司主要产品还有很大的市场增长空间，同时也存在大量更新换代的需求，尤其是在政府主导的层面。公司的优势主要有以下：

(1) 公司深耕特种高端智能装备制造，在细分领域内处于行业领先地位，例如高空作业车市场存量第一，而且客户粘性较高，国家鼓励引导新一轮大规模设备更新换代，公司的主要产品高空作业车、电源车、消防车等有望迎来更新换代的需求增长。

(2) 国家引导设备更新将加强国产化趋势。公司绝缘臂等关键部件已实现全面国产替代，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。国家引导设备更新将加强国产化趋势，也会加强公司国产化绝缘车的竞争优势。

此外，公司自制的绝缘臂在满足自用后，余量将考虑对外销售。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。

(3) 设备更新换代，技术优势更加凸显。公司始终坚持“技术领先型的差异化”发展战略，强化技术攻关，公司将持续加大研发投入，将技术优势转化为产品优势，增强产品市场竞争力及公司盈利能力。

3、海外市场前景如何？

回答：

公司经过调研，发现海外市场前景广阔，比如东南亚地区类似我国十多年前水平，高空作业车等市场亟待开发，俄罗斯市场给公司产品也留下了进入机会，而且毛利率也较为可观。

4、公司如何大力开拓国际市场？

回答：

公司发展战略规划中提出以稳固发展国内市场和大力拓展国际市场双轮驱动，自 2023 年以来多措并举，加大布局国际市场，实现国际业务破冰。

(1) 补产品。将国内产品进行改造符合国外市场标准及用户习惯，开发适合国外市场需求的爆款产品，以产品功能及质量取胜。

(2) 铺渠道，完善市场营销及售后服务渠道建设。

公司成立国际事业部后，2023 年 9 月公司与江苏舜天和同力股份签署合作协议，借船出海，通过直营、代理、国际合作等各种方式迅速构建国际销售体系，在全球布局的同时近期以东南亚、俄罗斯及中亚两个区域为重点市场，针对重点区域投入技术与营销资源，形成本地化的销售体系。

目前，公司已与俄罗斯、马来西亚、菲律宾、印度尼西亚、香港等地客户建立了合作关系，部分产品已出口俄罗斯、马来西亚等国家，另外与部分国家或地区客户或合作伙伴达成了意向合同，总体出口势头发展良好。公司将力争在短时间内将国际市场打造成公司重要的利润增长点。

5、公司跟传统机械行业企业相比有何特色之处？

回答：

(1) 公司战略定位特种高端智能装备制造，深耕特种车辆、特种机器人和军工等智能装备制造领域，主营高空作业车、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的研发、生产、销售和服务。近几年公司主打产品高空作业车行业景气度较高，市场增长率较高。

(2) 公司在细分行业领域内处于领先地位，属于小而美。公司始终坚持“技术领先型的差异化”发展战略，是高空作业车行业首家上市公司，也是多项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，其军品业务遍及各军种，军用装备具有较强的市场竞争力。

6、公司主要产品高空作业车与高空作业平台的区别？

回答：

高空作业车与高空作业平台的功能类似，都是将操作人员送到高空进行作业，主要区别在于高空作业车属于车辆，移动速度较快，适用于路灯检修、电力系统作业等需要移动的作业场景，而高空作业平台为行走式，移动速度较慢，适用于固定场所作业。

7、公司很多产品都属于应急产品，公司在应急产业上如何布局？

回答：

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。2023年以来公司研发推出6款排水抢险车、1款应急照明车，大力向应急救援产业拓展。公司计划应急排水车系列产品2024年汛期前达到10款新产品，2024年产品开发将在应急排水车系列化的基础上，开发臂架式排水车等高端排水车产品，并逐步向其它处置、保障及监测预警类应急专用车辆拓展。

公司近期调整组织机构，成立应急事业部，未来将整合消防应急、电力应急以及核应急救援等产品，将应急产业打造成为未来重要的利润增长点。

8、公司去年自行研制的 AGV 产品，公司在 AGV、机器人方面有什么发展规划吗？

回答：

在公司的发展规划中，公司将深耕特种机器人领域，大力推进智能化、数字化改造升级，拓展高空系留无人机灭火消防车、AGV、电力巡检无人机等新产品。

这些产品的生产具有多品种、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提升效率，实施 MOM 系统、AGV/AMR 自主研发，提升智能制造水平及产能水平。

9、公司国产绝缘臂技术领先吗？

回答：

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。

10、国内高空作业车的市场体量多少，是否跟人均 GDP 增长相关；公司市占率、竞争优势如何？

回答：

	<p>国内高空作业车 2023 年的总上牌数量首次超过 1 万台，海伦哲公司占 10%左右。行业增长跟人均 GDP 增长相关，人均 GDP 的增长会带动高空作业车行业的增长。</p> <p>近年来高车租赁市场崛起，增长快速，公司也在适应市场变化，持续推出适应租赁市场的产品，近期已经与多家租赁公司签署合作协议，进一步开拓租赁市场。</p> <p>公司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引领行业发展，在中高端市场占据主要地位。</p> <p>11、公司的应收账款情况如何？</p> <p>回答：</p> <p>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。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。</p> <p>四季度一直是公司销售回款的旺季，再加上公司加强对应收账款的管控，加快应收款项迅速回笼，目前公司经营性现金流充足。总体来看，公司应收账款较三季度有明显下降，公司经营性现金流持续向好，未来有望持续改善。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 2 月 28 日