

## 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：2024-003

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 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	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 中融基金管理有限公司</li> <li>2. 知远投资管理有限公司</li> <li>3. 中国国际金融股份有限公司</li> <li>4. 银河证券</li> <li>5. 浙商证券股份有限公司</li> <li>6. 东海证券股份有限公司</li> <li>7. 湘财证券股份有限公司</li> <li>8. 东方财富</li> <li>9. 四合聚力</li> <li>10. 国联证券</li> <li>11. 金谷信托</li> <li>12. 华泰证券</li> <li>13. 凯基证券亚洲有限公司</li> <li>14. 上海理成资产管理有限公司</li> <li>15. 北京方圆金鼎投资管理有限公司</li> <li>16. 四川富邦金马资产管理有限公司</li> <li>17. 北京大道兴业投资管理有限公司</li> <li>18. 量化网（北京）科技有限公司</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>19. 上海朗程投资管理有限公司</li> <li>20. 深圳东方港湾投资管理股份有限公司</li> <li>21. 上海麦臻股权投资基金管理中心 (有限合伙)</li> <li>22. 广州睿融私募基金管理有限公司</li> <li>23. 上海甬兴证券资产管理有限公司</li> <li>24. 西南证券股份有限公司</li> <li>25. 国泰君安证券股份有限公司</li> <li>26. 开源证券股份有限公司</li> <li>27. 华创证券有限责任公司</li> <li>28. 上海牛乎资产管理有限公司</li> <li>29. 国信证券股份有限公司</li> <li>30. 广发证券股份有限公司</li> <li>31. 金股证券投资咨询广东有限公司</li> <li>32. 证券周刊</li> <li>33. 价值在线</li> <li>34. 华夏基金</li> </ol>
时间	2024 年 3 月 26 日 14:00-17:00	

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	<p>副董事长兼总经理尹亚平      副总经理邓浩杰</p> <p>董事会秘书张延波              证券专员魏海如</p> <p>证券专员徐娜</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观公司展厅、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，听取公司介绍。</p> <p>调研人员登高体验公司 28 米高空作业车产品。</p> <p>二、董事会秘书介绍公司情况、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，2012 年收购上海格拉曼国际消防装备有限公司，进入军用专用车及消防车领域。公司注册资本 10.41 亿元。</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、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。</p> <p>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，为业内唯一实现绝缘臂国产化生产的企业。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。公司获得国家科技进步二等奖 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。</p> <p>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</p>

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，公司预计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；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，助力公司可持续增长。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、高空系留无人机灭火消防车等新品，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。目前公司已获得俄罗斯等地国际订单，另有部分国际客户正在积极洽谈中。

三、公司与调研人员就以下问题进行了探讨：

1、2024年3月23日，中国经济导报刊载文章《创新发展飞行经济 改革赋能高质量发展--走进徐州海伦哲专用车辆股份有限公司》，对公司生产的高空系留无人机灭火消防车进行了报道，请公司介绍下高空系留无人机灭火消防车？

回答：

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。公司全资子公司上海格拉曼作为国内消防车行业的骨干企业，瞄准这一消防难题，与专业从事研发生产无人机的公司合作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。

上海格拉曼首款产品定位于面向大中城市150米及以下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。该车的载液量目前在国内外相似产品中处于领先，可升至150米高空进行灭火作业，车辆配有发电装置为无人机提供动能，可长时间进行空中作业，车前端设置有飞控指挥舱，舱顶部和周边安装有防弹玻璃，确保飞手的飞控安全，灭火系统也是针对无人机灭火专门研制，目前正在进行整机认证试验和测试，市场推广工作已经按计划开展，预计将很快投放市场。

2、请问公司2024年海外规划如何？

回答：

公司按照稳固发展国内市场和大力拓展国际市场双轮驱动战略，大力开拓国际业务，于2023年设立国际事业部，工作重点放在补产品、拓渠道上面。目前已新建了海外独立网站，积极开展各类宣传推广活动和筹备2024年上海宝马展、2024年俄罗斯莫斯科工程机械展、2024年印度尼西亚雅加达工程机械展的参展工作。公司部分整机和结构件产品已出口俄罗斯、马来西亚、美国等国家，另外与部分国家或地区客户及合作伙伴达成了意向合同或订单合同，总体出口势头发展良好。

经过调研，公司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，俄罗斯受到西方国家制裁给公司产品留下市场进入机会，毛利也相对可观。公司将通过直营、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，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。

### 3、高车行业的需求情况，公司市场占有率情况？

回答：

我国高空作业车市场全行业近 5 年市场总量快速增长，2023 年展现出强劲的增长态势，高空作业车市场总量首次突破万台。目前高空作业车行业保持快速增长，尤其是高车租赁市场需求增长迅速，租赁市场蓝牌车型需求继续保持强劲。

公司高车主要是中高端产品，2023 年高车市场占有率为 9%，高车存量市场第一。绝缘臂市场海伦哲稳居行业首位，市场占有率 43%，其中 79%为国产绝缘臂产品。

### 4、公司在高车市场的竞争优势有哪些？

回答：

公司的主要竞争优势：

①技术领先型的差异化。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。公司是高空作业车、高空作业平台等国家标准或行业标准主导、主要起草单位，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。

②公司已经掌握高强度复合材料绝缘臂的设计、制造技术，为绝缘型高空作业车行业内唯一一家实现关键部件国产化的企业，打破了行业关键部件长期依赖国外进口的局面，公司已实现核心零部件国产化，核心技术自主可控。

③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，使公司可及时掌握客户的需求变化，进而保证了公司产品始终位于技术和应用发展的前沿。

④研发、技术与产品优势。作为国家高新技术企业，公司（含格拉曼）获得授权专利 420 项，其中授权发明专利 84 项，另外获得授权 PCT 国际专利 7 项，登记软件著作权 32 项。技术人员数据：拥有各类技术人员 130 余人，其中具有中、高级以上技术职称人员 80 余人，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 4 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。研发团队能够承担本行业复杂、重大、具有国际领先水平的项目开发。海伦哲牌高空作业车为江苏省名牌产品。

⑤服务型制造业。公司持续推进、深化服务型制造，开展针对大客户（电力、应急）的多种服务业务，构建和完善车联网体系。随着海伦哲智改数转建设战略深入，近年来加大服务数智化转型的投入，数字化运营数据系统自动生成率 100%，实现整个服务体系的规范化和数字化。

#### 5、公司获得哪些奖项？

回答：

公司获得国家科技进步二等奖 2 项，荣获解放军科技进步一等奖 1 项，2019 年获得首批江苏省企业技术创新奖，2022 年荣获中国专利优秀奖项，多项装备或技术荣获省级科技进步奖，公司自主研发的 XHZ5211JGK 型高空作业车、车载式配电网旁路带电作业成套设备、XHZ5107JGKQ5 高空作业车分别于 2011 年、2014 年、2019 年荣获江苏省首台套重大装备产品荣誉称号。公司另外还获得其他省市科技奖项数十项，公司主导产品高空作业车被认定为江苏省专精特新产品。

近年来公司获批国家火炬计划项目 1 项，江苏省重大科技成果转化项目 1 项，江苏省产学研项目 1 项，江苏省军民融合发展项目 1 项，江苏省知识产权战略推进计划项目 1 项，徐州市重点科技项目 4 项。

#### 6、请介绍下公司的消防机器人。

回答：

公司作为国内最早研制特种机器人的企业之一，早在 2006 年就与中国科学院自动化研究所开展关于机器人专利技术方面的合作，历经 17 年的技术创新积累，在特种车辆微型化、机器人化等方面拥有核心技术先发优势，并长期处于领先水平。子公司上海格拉曼国际消防装备有限公司被评为上海市机器人标杆企业。

公司子公司上海格拉曼国际消防装备有限公司研制的消防机器人，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、消防灭火机器人等产品，采用集计算机技术、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。

7、公司在 AMR 领域有什么布局？

回答：

AMR 移动机器人自主研发项目，为 2023 年年初立项项目，自制自动导向搬运车 HAS40 首台样车于 2023 年 11 月正式下线。HAS40 是海伦哲最新打造的高度智能化的 AMR 移动机器人，载重 400Kg，采用了智能化顶升式设计，具有高效自动化、高灵活适应、高稳定运输、高安全避障四大特点，公司已投入实际使用。目前 HAS80 已经开始研制，负荷由 400 公斤提升到 800 公斤，增加了手动功能，后续将形成 AMR 产品系列化，规模化研发与生产，除自用外，还将积极对外销售，进军 AMR 市场。公司目前在自主进行生产线改造，争取 2024 年年底将有一条自动化生产线出现。

8、无人机消防车在低空经济中占据怎样的市场定位，未来有哪些潜在的增长点？

回答：

随着无人机技术的不断发展，它的应用领域越来越广泛，其中包括消防领域。无人机的应用可以帮助消防部门提高救援效率、降低火灾对人们和财产造成的损失。

我国高层建筑数量不断增多，高层建筑火灾处置压力增大，根据国家消防救援局发布的数据显示，2022 年高层建筑火灾 1.7 万起，与 2021 年相比上升 276%。城市高空消防经常遇到作业高度不够、扑灭效果不好的情况，推广应用高空无人机灭火技术和装备已迫在眉睫。无人机作为现代化消防指挥作战体系中的创新应用，已成为我国传统消防向现代化消防转型的发展趋势。高空系留无人机灭火消防车目

前在世界范围内也是起步阶段，目前公司全资子公司上海格拉曼研制的高空系留无人机灭火消防车装备的压缩空气泡沫灭火系统配合无人机技术可使灭火速度提高3-5倍，用水量节省50%以上，可对最高150米的高层建筑火灾实施灭火、救援，依靠产品的灭火救援作业展开快，需要占据地面空间小，地面铺设材料要求低的优势，后期可以替代城市现阶段使用的举高喷射消防车。

随着大载荷无人机技术的进步完善，无人机消防车的发展空间还很大，可推广应用到化工、石油的厂区及油罐火灾，高空消防人员疏散，救援物资的远距离投放，山区及水域的人员搜救等领域，无人机消防车在应急救援中的广泛应用是今后低空经济发展的必然趋势。海伦哲在无人机消防领域的先发布局优势有望在政策推动下得以快速发展。

#### 9、国家主导大规模设备更新对公司有什么影响？

回答：

公司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，公司主要客户均为财政拨款单位，大规模设备更新将带动需求增长，对公司是有利的，公司的优势主要有：

(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，为业内唯一一家实现绝缘型高空作业车关键部件国产化的企业，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，自主创新技术优势更加凸显。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。



10、公司三季报显示货币资金余额较低，会不会影响公司生产经营活动？现金流到年底会有改善吗？

回答：

三季度为传统的生产投入较多的季节，但销售回款的旺季在第四季度；为了给第四季度的传统销售旺季进行生产准备，支付采购周期较长的物料款项，造成三季度的经营性现金流量净额为负。

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。

11、公司如何实现未来业绩翻两番，再造一个海伦哲的目标？

回答：

公司 2023 年-2025 年发展战略规划提出“未来业绩翻两番，再造一个海伦哲”，同时推出了相应的股权激励计划。公司已于 2024 年 1 月 25 日发布业绩预告，2023 年度归属于上市公司股东的净利润预计 2.05 亿元-2.15 亿元，同比增长 181.86%-195.61%。2024 年业绩目标与公司股权激励计划考核目标一致。

今年公司经营的新举措：

（一）加大布局国际市场，实现国际业务较大突破。

2023 年国际业务已纳入发展战略，并完成了组织结构调整，设立了国际事业部，未来重点利用自身产品优势，开发补足适应国际市场的产品，通过各个渠道发力，重点在东南亚、中亚、俄罗斯市场取得突破，同时也布局非洲和南美洲。

（二）大力开拓应急市场，打造新增长极。

工业和信息化部、国家发展改革委等五部门 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）》，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，应急产业发展空间巨大。

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 年以来至今公司已研发推出 10 款排水抢险车，2024 年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。

（三）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、输电无人机巡检车、线杆综合作业车等新产品。

这里重点介绍三款产品，一是高空系留无人机灭火消防车。高层建筑等场所的高空灭火一直是世界性的难题。公司全资子公司上海格拉曼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。上海格拉曼首款产品定位于面向大中城市 150 米及以下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。该车的载液量目前在国内外相似产品中处于领先地位，车辆配有发电装置为无人机提供动能，可长时间进行空中作业，车前端设置有飞控指挥舱，舱顶部和周边安装有防弹玻璃，确保飞手的飞控安全，灭火系统也是针对无人机灭火专门研制的，目前正在进行整机认证试验和测试，市场推广工作已经按计划开展，预计将很快推向市场。

二是电力巡检无人机。电力巡检无人机等产品已纳入到产品开发计划当中。2023 年 12 月 21 日，公司设立“海伦哲（南京）无人机研究所”，聘任杨名大先生为所长，聘任张才文先生为首席专家。杨名大先生、张才文先生是行业资深专家，在无人机技术研究方面享誉国内外，他们加盟海伦哲并负责牵头无人技术研发工作，将加速推进公司特种高端智能装备制造经营战略的实现。公司计划研发首款产品为输电无人机巡检车。无人机现已在输电线路巡检中大量应用，但由于输电线路长，而且在野外，无人机不便于充电、换电，无法保证不间断作业，作业效率低下。为解决上述问题，公司积极布局研制输电无人机巡检车，整车采用越野性能强大的皮卡底盘，配置伸缩式停机坪、自动换电系统、车载电源、气象系统以及照明系统等，具备无人机存储、换电、充电功能，具有适应机型广、搭载数量多、换电时间短、自动化程度高的特点。

三是 2024 年新开发的线杆综合作业车。该车集成了挖掘、钻孔、运杆、立杆、夯实等多项功能，实现了农配网线杆立杆作业的全程机械化。相较于传统的人工立杆方式，该机器人作业效率提升了 38%，施工成本降低了 81%。此外，由于是精准定点转孔、立杆、埋杆作业，还有效避免了传统挖掘机作业所产生的扬尘及其对环境和生态的影响。同时，线杆综合作业车还具备高度的安全性和稳定性，能够适应

各种复杂地形，为电力施工提供了强有力的保障。2024 年一季度该类产品已取得了约 4100 万元的销售订单。

（四）更加重视大修维保业务。

公司高车产品市场存量第一，目前市场保有量约 1.5 万台，但大修维保服务的比例仍然较低，公司于 2023 年完成服务中心调整布局，2024 年公司将加大对大修维保服务市场开发力度，更好地服务客户。

（五）按照有效协同原则，积极稳妥寻找合作并购标的，提高公司市场地位和盈利能力。

12、海德进入公司后，公司的具体变化有哪些？

回答：

（1）海德资管以司法竞拍的方式成为公司第一大股东后，公司原股权纠纷双方在股东层面逐步淡出，公司控制权纠纷已经彻底消除，公司重回正轨。

（2）2022 年 12 月份临时股东大会选举出新董事会、新监事会，新董事会聘任新经营层，公司各治理机构依据法律法规、公司章程及管理制度正常运行，公司经营管理秩序正常，公司员工恢复信心。

（3）新一任董监高产生以后，迅速化解公司面临的退市风险，供应商、客户、金融机构对公司信心得以恢复；全员聚精会神抓生产经营，2023 年取得历史最好业绩水平；同时公司研究制订了三年发展战略规划，提出“三年业绩翻两番，再造一个海伦哲”的战略目标。

（4）公司管理更加精细化，在成本管理、产品质量、市场分析、集团化管理等各方面都取得较大提升。

13、公司未来并购计划安排只针对于本行业的上下游，还是会有行业上的突破？

回答：

公司未来并购会围绕我们 2023-2025 年战略规划明确的三大主业特种车辆、特种机器人、军工去开展，主要关注我们熟悉的领域。

---

附件清单 (如有)	无
日期	2024年3月26日