

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：2024-008

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	中泰证券 国君自营 新华资产 中财投资 申万宏源	东北证券 东方证券 中邮证券 侏罗纪资产 华泰保兴基金
时间	2024 年 11 月 26 日 15:00-17:00	
地点	上海新国际博览中心海伦哲展馆及会议室	
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 董事会秘书 张延波 证券专员 徐娜	
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p style="text-align: center;">一、参观上海新国际博览中心海伦哲展馆。</p> <p>参观上海新国际博览中心海伦哲展馆，听取公司 64 米高空作业车等产品介绍。</p> <p style="text-align: center;">二、董事会秘书张延波先生发言，欢迎投资者并介绍公司基本情况。</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。</p>	

2、公司主要业务

目前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、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，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。公司是国内产品种类多、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数个国内同行业第一。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，业务遍及各军种，军用装备具有较强的市场竞争力。

公司生产的应急发电车、旁路带电作业车等产品已成熟应用于上合峰会、国庆阅兵、G20 峰会、冬奥会、成都大运会、杭州亚运会等大型活动的电力保障工作，亦应用于四川保供电、河北涿州防汛救灾等多起应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工作。今年（截止至 10 月 31 日），公司应急救援队积极参加到城市防汛、排涝、抗旱救援处置工作中，技术服务中心共计完成各类应急保电保障等 97 场专项保电任务，涉及 23 个省市 64 座城市，包括山西运城垣曲雨雪恶劣天气调派 17 台应急发电车现场应急救援保障，广西桂林供电公司抗洪救灾应急排水装备服务救援保障，湖南省华容县团洲乡抗洪排涝应急电源车服务保障，重庆地区缓解用电高峰电源车服务保障，海南“摩羯”台风过境抢

修高空作业车及应急电源车服务保障，呼伦贝尔市 2024 年男子曲棍球亚洲冠军杯赛事现场保供电等，公司均圆满完成保障任务。

3、公司战略规划（2023-2025）

未来公司将继续坚持 2023 年 8 月制定的三年（2023-2025 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

公司前三季度实现营业收入 10 亿元，同比下降 6.75%，第三季度实现营业收入 4.8 亿元，同比增长 6.43%；前三季度实现归属上市公司股东的净利润 1.33 亿元，同比略有增长；其中第三季度实现归属上市公司股东的净利润 0.82 亿元，同比增长 15.65%，为近年来单季度最高业绩水平。

截至 2024 年 10 月 30 日，公司新签合同订单总金额约 15.2 亿元，同比增长约一倍；在手订单 6.83 亿元，同比增长约 100%。预计第四季度有望取得较高业绩水平。

三、今年以来重点工作

2024 年公司坚持以三年（2023-2025）发展战略规划为指引，巩固现有业务基本盘，抓好应急市场、国际市场、租赁市场及后市场四个市场增量，坚持“技术领先型的差异化”的发展战略，不断开发和扩充公司产品图谱，最大限度的满足客户需求，同时依靠自身发展和产业并购等多种途径实现业绩提升，确保公司战略目标的实现。

（一）坚持“技术领先型的差异化”，研发精品、爆款

以公司两款重要产品为例进行说明：

1、大高度混合复杂臂架高空作业车。公司研制 64 米高空作业车，该产品是目前国内复杂程度最高、完全自主化设计及高度最高的产品，也是国内技术含量最高、功能配置齐全、代表海伦哲最高技术水平的产品；该产品已于 2024 年 11 月 26 日亮相上海宝马展。

2、高空系留无人机灭火消防车。为克服高层建筑高空灭火的世界性消防难题，公司全资子公司上海格拉曼近期推出了高空系留无人机灭火消防车，可携带 40 水带喷射泡沫灭火剂最高至 155.1 米进行灭火作业。

（二）大力开拓应急市场，应急产业取得重大突破

今年公司紧抓 1 万亿国债带来的市场机遇，积极参与应急排水产品的市场推广工作，已经取得重大突破。2024 年 8 月，公司研发生产的应急排水抢险车入选了工信部发布的“2024 年安全应急装备应用推广典型案例”，体现了公司在应急装备制造方面的实力和创新能力。目前公司应急排水救援装备已初步形成了系列化的产品，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。截至 2024 年 10 月 30 日，公司应急排水车新签合同订单或已收到中标通知书的订单累计约 2.44 亿元，将在四季度实现大规模交付。

（三）深耕电力大客户市场，加大租赁市场挖潜

巩固基本盘，一方面深耕电力大客户市场，积极调整优化电力大客户销售策略，更多精力放到电源车，取得良好成效；另一方面紧跟租赁行业增长趋势，创新租赁行业营销策略，相继推出 24、25、28、31 米等蓝牌租赁爆款车型及黄牌 37 米高空作业车等适应市场需求，市场占有率提升明显，截至 10 月 30 日，租赁销售收入 10411 万元，同比增长大约 94.79%。

（四）大修维保业务取得快速增长

公司高车类产品市场存量第一，目前市场保有量超过 1.7 万台，2024 年初公

司增加对服务资源（人员、设备、维保基地）的投入、调整激励政策（比如变更绩效考核模式、全员营销等）、业务分工，促使维保业务合同订单快速增长，今年新签订单 9226 万元（不含税），同比增长 116%。公司已制定未来三年有偿服务业务规划，将继续在全国范围内增设维保站点，增加维保专业技术人员，快速抢占市场份额，预计 2024-2026 年均有望保持较快增长。

三、公司与调研人员就以下问题进行了探讨

1、请介绍一下海伦哲今天在宝马展展示的最新产品 64 米高空作业车产品特点。

回复：

本次亮相宝马展的明星产品为公司 64 米高空作业车，代表海伦格的最高技术水平。该产品采用复杂混合臂架结构技术，具有人机交互、环境识别、远程控制、自主学习、智慧记忆等智能技术，是目前国内复杂程度最高、也是完全自主化设计及高度最高的产品，主要应用于电力输电领域，包括输电线路的维护检修、超高压及特高压变电站内的检修作业等。

2、请介绍一下带电作业产品类型及带电作业车未来市场展望？

回复：

（1）海伦哲带电作业产品分为普通带电作业车、旁路带电作业车、以及响应国家“先供电再保电”政策应运而生的应急电源车。

（2）现代人民生活日益离不开电力需求，人民对于供电可靠性的要求日益提升，带电作业是供电可靠性和稳定性的重要保障，因此，长期看好带电作业市场。

3、公司今年租赁市场如何取得较快增长？

回复：

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，在营销策略上，通过实施车辆巡展、质量万里行、加强代理商渠道建设、在重点城市布局展车展厅、开展网络直播互动以及构建粉丝社群，同时结合线上与线下促销活动等多种措施，提升公司产品在租赁市场的竞争力，从而提升在租赁行业的市占率。

4、无人机灭火消防车技术优势、市场推广怎样？

回复：

该车主要应对城市高层及超高层建筑火灾，兼顾供电、照明、救援、灾情侦查等辅助功能。整车模块化设计，设有飞控舱保障飞手安全，智能化程度高，通过系留箱供电可长时间进行空中灭火作业，灭火高度达 155.1m，灭火展开时间在 5 分钟左右。

公司子公司上海格拉曼已加强高空无人机灭火消防车的推广和展示活动，今年 4 月以来，高空系留无人机灭火消防车已在浙江、江苏、湖北等多地进行演示和演练，演示和演练得到一致好评。目前上海格拉曼正在积极准备相关投标工作。

5、今年应急市场增长较快，公司如何看待应急市场未来发展趋势？

回复：

应急市场目前还仍处于增长期，远还没达到成熟期。随着自然灾害和突发事件的频繁发生，社会对公共安全和应急管理的需求不断增加。2024 年 10 月 8 日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于进一步提升基层应急管理能力的意见》（以下简称《意见》），以六大方面 21 条举措为加强基层应急管理能力建设提出了新要求，内容涵盖组织指挥能力提升、加强应急救援力量建设、保障资金投入和强化物资保障等各方面。随着《意见》的出台，基层应急管理能力将得到有力提升，人民群众生命财产安全将得到进一步保障，也为应急产业发展提供进一步的政策支持。

6、公司应急排水车市场取得哪些突破？

回复：

目前海伦哲已开发形成了全系列应急排水车产品，公司的应急排水抢险车于今年8月成功入选工业和信息化部发布的“2024年安全应急装备应用推广典型案例”项目。今年以来，公司紧抓1万亿国债带来的市场机遇，积极参与应急排水产品的市场推广工作，已经取得重大突破。截至2024年10月30日，公司应急排水车新签合同订单或已收到中标通知书的订单累计约2.44亿元，将在四季度实现大规模交付。

7、公司电源车业务怎样？

回复：

随着极端天气增多、保障民生用电及不停电带电检修等实际需求日益增加，电力大客户电源车采购量增长，公司中标随之增加。预计2024年全年公司电源车销售收入将实现高速增长。

8、上海格拉曼订单情况如何？

回复：

受益于国债项目等因素，2024年消防车市场出现恢复性增长。截至2024年10月30日，上海格拉曼新签订单约2.89亿元，同比增长约137%。近期消防车招标仍然较多，上海格拉曼正在积极进行投标工作。

9、公司交货周期多长时间？

回复：

普通高空作业车交货周期约为30~45天，电源车、排水车约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。

格拉曼消防车交货周期为国产底盘配置约90天，进口底盘配置为10个月或更长时间。

10、公司应收账款账期一般多久？

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、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。

11、公司后市场如何进行开拓？取得的市场成效如何？客户粘性怎样？

回复：

公司高车类产品市场存量第一，目前市场保有量超过 1.7 万台，2024 年初公司增加对服务资源（人员、设备、维保基地）的投入、调整激励政策（比如变更绩效考核模式、全员营销等）、业务分工，促使维保业务合同订单快速增长，今年新签订单 9226 万元（不含税），同比增长 116%。公司已制定未来三年有偿服务业务规划，将继续在全国范围内增设维保站点，增加维保专业技术人员，快速抢占市场份额，预计 2024-2026 年均有望保持较快增长。

海伦哲作为原装生产厂家及技术领先型企业，后市场业务天然具备一定的客户粘性。

12、请问贵公司今年以来海外订单情况怎样？马来西亚进展如何？

回复：

公司国际业务正处于开拓阶段，今年以来国际业务新签合同金额约 1500 万元，公司正在加快在东南亚、俄罗斯及中亚等目标市场构建国际销售体系，争取实现国际业务较大突破。

11 月 26 日上海宝马展首日，马来西亚客商参观公司展馆并当场一次性订车 10 台，公司在马来西亚市场前期布局初见成效。

附件清单 (如有)	无
日期	2024年11月26日