

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：2025-002

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	中信建投 中银基金 中银资管 财通证券 驼铃资产 西部利得基金等共计 21 人
时间	2025 年 7 月 11 日 14:00-16:00
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 财务总监 谷峰 副总经理兼董事会秘书 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、董事兼总经理尹亚平先生致辞，欢迎投资者。</p> <p style="text-align: center;">二、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、青海玉树国网重要保电任务、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，公司营业收入增长 50%左右，净利润 0.78-0.88 亿元，同比增长 52.35%-71.88%，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，继续保持技术领先

（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，2024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、公司上半年业绩还不错，业绩增量主要来源于什么？

回复：

2025 年上半年公司按照经营计划有序开展工作，销售订单稳步增长，高空作业车、电力应急保障车交车量以及销售收入均创新高，2025 年上半年营业收入较上一年度同比增长 50%左右。

尤其是电力应急保障车、带电作业机器人业务增长迅猛，租赁行业业务也势头强劲，行业逐渐回归选择具有高可靠性、高稳定性的产品，2025 年上半年租赁行业高空作业车销售业务收入与 2024 年全年基本持平。

2、公司在原三年（2023-2025 年）发展战略规划基础上有新的战略规划吗？

回复：

现阶段，公司将继续坚定不移地执行既定战略总目标“一、二、三、二、一”，即，“坚持一个中心、实施双轮驱动、做大做强三项主业、实现业绩翻两番、再造一个海伦哲”，确保实现 2025 年各项既定目标的实现。

未来公司将结合国家最新产业政策导向、行业发展趋势以及公司自身发展需求，做好市场分析，确定战略方向及实施路径。

3、请问公司海外市场拓展如何？

回复：

公司 2025 年重点工作之一即是“集中资源优势，深耕重点区域，实现国际业

务较大突破”。公司正在布局东南亚、俄罗斯、中东、澳大利亚等重点市场，通过多途径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并配给到终端客户，业务进展顺利。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。

4、公司应收账款比例较高的原因是什么？

回复：

(1) 应收账款比例较高，首先与公司所处行业的季节性有关，一般下半年生产交付较多，会产生较多应收账款，年末应收账款会相对较高。

(2) 公司通常给予高空作业车、发电车客户 3-6 个月信用期，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。

(3) 公司将积极采取各项措施降低应收账款，具体包括：通过优化产品结构、调整销售策略、选择商务条件较好的客户合作等方式降低新增应收账款；同时，积极采取对应收账款的坏账风险进行评估、对客户的信用等级进行逐一评价、制定回款计划、改进工艺流程、提高交付效率、缩短产品验收时间等措施来加大对应收账款的回收力度，降低公司应收账款发生坏账的风险；对超过账期的应收账款加大催收力度，必要时采取法律措施以维护公司合法权益。

5、请介绍一下公司无人机消防车产品及业务进展？

回复：

高空无人机灭火消防车是公司全资子公司上海格拉曼国际消防装备有限公司重磅推出的新产品，可以解决 100 米以上高层建筑火灾无法扑救的世界难题，是一款全新概念的高空无人机灭火消防车。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。

上海格拉曼第一款无人机消防车已于 2024 年投放市场，实现了当年研发、当年签单，目前仍处于市场推广期，由专班进行相关市场推广，同时上海格拉曼正在研发第二款无人机消防车，预计将于今年下半年投放市场。

6、公司目前产能情况？

回复：

公司徐州本部具备智能化、大高度高空作业车、高附加值电源车以及应急排水车等产品的生产能力，设计年产可达 3000 台专用车辆，目前几乎处于满负荷状态。但是随着智能化改造项目的实施，生产制造更加柔性化，加之公司及时对组织架构进行调整，产能将随着生产效率的提高进一步提升，另外如有需要，公司将对徐州地区另外一个厂区进行改造以进一步提高公司实际产能。

7、公司消防车行业地位及未来增长趋势如何？

回复：

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。

消防车大约一年 100 亿元市场规模，但随着行业竞争加剧，市场集中度逐步提升。未来随着全球恶劣自然环境的增多，国家对安全越来越重视，“大应急、全灾种”的需求进一步释放，市场有望保持增长趋势。

8、公司特种车辆电动化趋势如何？

回复：

	<p>公司已对特种车辆电动化产品进行了相应布局，但由于对产品机动性能要求比较高，目前客户采购数量相对较少。</p> <p>9、公司的竞争对手主要是国内还是国外？</p> <p>回复：</p> <p>目前，公司的竞争对手主要来自国内本土企业，面对激烈的竞争环境，公司坚持“技术领先型的差异化”战略，通过强化核心产品的技术优势，优化服务体系，以巩固行业地位并提升市场竞争力。</p> <p>10、去年公司高空作业车业务有所下滑，预计后续情况如何？</p> <p>回复：</p> <p>公司高空作业车业务变动主要是由于公司业务布局整体调整的结果。2024 年公司基于发展需要，对业务布局进行了主动优化调整，集中资源重点发展电源车、应急排水车等业务板块，这一调整短期内造成高空作业车业绩出现预期内的正常下滑，但有利于公司整体资源配置效率的提升和长期竞争力的构建。2025 年上半年高空作业车板块恢复增长。</p> <p>四、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、电力应急保障车辆、应急排水抢险车等专用车辆，听取公司介绍。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 7 月 11 日