

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：2026-004

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
调研单位名 称及人员姓 名	线上参与公司 2026 年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 9 月 4 日 15:00-16:00
地点	通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式 召开业绩说明会
上市公司接 待人员	董事兼总经理 尹亚平 独立董事 格桑穷达 财务总监 谷峰 副总经理兼董事会秘书 张延波

投资者关系 活动主要内 容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，主要内容如下： 1、请问公司截止 8 月 31 日股东人数多少？ 回答： 您好，截至 2026 年 8 月 31 日，公司股东人数为 33984 户。谢谢。 2、公司并购的及安盾半年净利润高达 2 亿元，但合并报表打折太多。请问打折太多的原因是什么？第三、第四以及明年的打折幅度是不是能降低？ 回答： 公司在并购及安盾后，在合并日严格按照企业会计准则的要求进行了报表合并，因公司在收购及安盾时存在部分可辨认资产增值的情况，按照会计准则的要求应随该资产实现对外销售的当期对评估增值部分进行相应摊销，因此本年 2-6 月份按照及安盾合并日净利润与本公司持股比例 51%直接相乘计算取得的可分享净利润高于及安盾实际对上市公司归母净利润的贡献金额，随着上述评估增值部分资产的逐步实现销售其对上市公司归母净利润的影响将大大降低。 3、问题 1：2026 中报应收账款 12.47 亿，其中及安盾并表带来约 4.49 亿，本部应收 7.98 亿；请问及安盾储能消防业务的客户账期政策、回款周期和海伦哲高空车业务是否一致？及安盾应收账款坏账计提标准是什么？问题 2：2025 年末应收账款 6.72 亿，26Q1 跳升至 12.12 亿，Q2 仅小幅增加 0.35 亿。后续公司有没有明确目标，在下半年把整体应收账款占营收的比例、周转天数改善？ 回答： 及安盾根据客户经营情况综合评级，分为 ABCD 等级，A 级客户账期 90-120 天，B 级客户 60 天，C 级客户 30 天账期，D 级客户采取预收款方式，个别客户会根据实际业务需求单独评估确定账期。目前及安盾客户账期政策和回款周期与海伦哲高空作业车不完全一致。及安盾应收账款坏账计提比例为：0-6 个月 0%；7-12 个月 5%；1-2 年 20%；2-3 年 50%；3 年以上 100%。应收账款管理一直以来都是公司管理的重点内容，尤其是近两年来随着公司营业规模的增长，应收账款增加较多，公司把加强应收账款管理更是作为管理的重点，完善应收管理制度，并采取将相关指标纳入相关部门及人员的考核、增加专人对账龄较长的款项进行专项催收等措施不断改善应收账款状况。
-----------------------	--

4、7月以来股价持续暴跌，请问公司是否基本面发生利空变化？生产经营是否异常？持续暴跌让投资者寒心，公司有什么应对举措？

回答：

尊敬的投资者，您好，公司生产经营正常，经营业绩持续增长。2026年上半年，公司营业收入11.78亿元，同比增长46.67%；净利润1.275亿元，同比增长52.41%。截至2026年8月31日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份4,408,600股。公司重视市值管理工作，会通过持续优化业务结构、提升经营业绩、持续进行现金分红、加强与投资者沟通交流等方式，努力维护公司在资本市场的形象，为股东创造长期价值。感谢您的关注与支持。

5、请问1、公司在数据中心机房灭火方面有哪些业务，收入占比规模多大，是否会随着这波AI建设进一步扩展规模？2、新能源汽车起火燃烧速度较快，公司的气溶胶灭火最起码可以延缓冒烟到自燃的速度，为逃生争取时间。公司气溶胶灭火是否开发有适配新能源汽车的，目前收入占比规模多大？未来1-2年是否有市场开发的空间。

回答：

在数据中心消防方面，及安盾推进备电系统与机房消防两大方向，其中备电系统可复用现有储能消防方案供货，机房消防持续联合科研机构迭代优化方案。目前及安盾在该领域处于市场拓展初期，具体放量节奏和规模存在不确定性，需持续跟踪。在新能源汽车车载消防领域，及安盾公司已与多家头部车企开展技术对接与合作，部分项目已进入测试阶段，随着相关标准逐步落地及行业规范趋于明确，车载消防装置的市场规模将随之放量，实际放量节奏仍需持续跟踪。感谢您的关注！

6、请问今年以来公司的无人机消防车销售了几台套？香港有意向吗？能向香港进行销售吗？

回答：

尊敬的投资者您好！公司全资子公司上海格拉曼国际消防装备有限公司研制的无人机消防车产品已全面推向市场并实现销售，江苏、广东等地区已形成订单落地。今年以来已销售4台套。香港方面，2025年7月香港消防处考察团赴格拉曼实地

	考察交流，双方建立了沟通渠道，但截至目前尚未取得正式订单。感谢您的关注！ 7、请问惠州连硕闲置地产和车间今年底能否完成转让？ 回答： 尊敬的投资者，您好，公司正在积极推进惠州连硕闲置厂房资处置产，具体进展请关注公司公告。谢谢！ 8、2026 年上半年经营活动产生的现金流量净额为-1.42 亿元，上年同期为-7046.58 万元。公司经营资金压力很大，应收账款大幅增加。是否考虑过发行可转债？ 回答： 公司 2026 年上半年经营现金流量净额较上年同期增加较多主要系公司 2-6 月份合并及安盾现金流量数据及上半年涉及年度薪酬发放及所得税汇算清缴等的影响，公司目前经营资金充裕，银行授信充足，不存在经营资金压力很大的情况，暂未考虑发行可转债，多谢关注。 9、截至 8 月 31 日，新回购方案累计回购 440.86 万股，距第三期员工持股计划上限 510 万股还差约 69 万股。公司只有继续在二级市场回购，才能补足这 69 万股。在补足这 69 万股后，请问公司有无回购总金额达 1 亿元的计划？ 回答： 尊敬的投资者，您好，截至 2026 年 8 月 31 日，公司通过股份回购专用证券账户持有公司股份 12,895,000 股，可满足员工持股计划使用。公司后续将根据市场情况在回购期限内实施本次回购计划，并将在回购期间根据相关法律、行政法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务。敬请广大投资者注意投资风险。 10、公司产品出海有什么新的进展？中东方向、俄罗斯方向能不能今年有大的突破？没有 1 亿就不算！ 回答： 尊敬的投资者您好！公司近年积极拓展海外市场，践行“走出去”策略，通过“区域深耕+重点开拓”模式，深耕全球化销售路径，开展国际化服务，重点布局
--	--

东南亚、俄罗斯、中东、澳大利亚等市场，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。全年订单完成金额仍存在较大不确定性，取决于下半年重点项目的跟进与转化情况。公司将持续加大海外市场投入力度，具体进展请关注公司后续公告。感谢您的关注！

11、请问对杨娅等人定增对赌利润承诺款的强制执行为什么没有任何进展？

回答：

公司向江苏省徐州市中级人民法院提起诉讼，起诉杨娅等 6 名连硕科技原股东支付业绩补偿款及返还现金股利等一案，法院判决被告杨娅等向公司支付业绩补偿款、返还现金股利等暂合计为 2.34 亿元。公司已于 2026 年 1 月递交强制执行申请材料，目前仅执行到 4288.45 元，仍在积极推进中。受被执行人偿债能力及可供执行财产状况等多重因素影响，执行进展缓慢，公司将持续跟进并依法采取相关法律措施，维护公司及股东合法权益，具体进展请以公司公告为准。

12、公司传统业务还有增长空间吗，有没有出海的规划

回答：

尊敬的投资者您好！海伦哲主业仍具备稳健增长空间，出海已进入实质性推进阶段。依托于国内庞大的城市基础设施建设规模、供电可靠性要求不断提高与电力不停电作业的快速发展、社会公用事业运维的现实需要，以及国家应急救援顶层设计和“全灾种、大应急”体系建设和各类救援装备现代化建设持续推进，高空作业车、电力应急保障车、消防车、应急排水车、洗消车等特种车辆的市场需求将保持稳定增长的趋势。

公司始终坚持“技术领先型的差异化”发展战略，针对市场需求、客户痛点推出具有竞争力的新产品，以技术领先提升产品竞争力、市场占有率，保障公司业务稳定增长。今年，公司推出全地形绝缘斗臂车、新能源绝缘斗臂车、大流量排水抢险车、DYS1600 中压电源车等多款新品，覆盖带电作业、应急排水、电力保障、租赁高车、新能源装备五大领域，在绿色节能、智能高效、场景适配等方面实现全面突破。子公司格拉曼将于 2026 年三季度推出第三代大载重超高层智能无人机灭火消防车，作业能力实现跨越式突破，设备搭载高效灭火水带系统，适配不同火情处置需求：采用 DN65 水带喷射泡沫介质时，最大高空灭火高度突破 200 米；采用

	DN50 水带喷射清水灭火时，有效作业高度可达 150 米，全方位覆盖主流超高层建筑火情处置需求，彻底解决传统消防装备“高空够不着、火情灭不了”的困境。 公司近年积极拓展海外市场，已明确“稳固发展国内市场与大力拓展国际市场双轮驱动”战略，重点布局东南亚、俄罗斯、中东、澳大利亚等市场，并已在多个市场取得实质性订单突破。未来，公司将继续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。感谢您的关注！ 13、请问及安盾除了在储能，在电网、新能源车等其他领域进展如何，市场空间如何看待 回答： 尊敬的投资者您好！在电力系统消防领域，及安盾公司与电力设计院建立深度合作，针对变电站、配电房、电缆竖井、电缆管沟等场景开发专用消防方案。当前电力系统消防安全要求持续升级，存量改造与新增建设需求并存，市场空间广阔，但受电力系统招投标节奏等因素影响，具体放量时点及规模仍存在一定不确定性，需持续跟踪。在新能源汽车车载消防领域，公司已与多家头部车企开展技术对接与合作，部分项目已进入测试阶段，随着相关标准逐步落地及行业规范趋于明确，车载消防装置的市场规模将随之放量，实际放量节奏仍需持续跟踪。感谢您的关注！ 14、请问及安盾的市占率趋势还有提升空间吗，未来国内会涌现出比较强大的竞争对手吗 回答： 尊敬的投资者您好！及安盾公司前期以海外储能消防业务为主，现阶段已全面启动国内市场拓展工作。当前，国内多地已出台或正在细化地方标准及验收导则，行业合规化、标准化落地节奏加快，公司产品在国内储能市场的渗透率有望持续提升。 随着行业合规要求趋严，具备合规资质与系统解决方案能力的头部企业将充分受益行业集中化趋势。及安盾依托完整的资质认证、自研配方专利、民爆级生产基地、特种运输资质、全流程合规咨询及全球交付售后服务体系，形成了覆盖技术、资质、交付、服务及客户准入的多维壁垒，在行业竞争格局中优势显著。感谢您的关注！
--	--

	15、请问对及安盾的利润率趋势如何看待 回答： 尊敬的投资者，您好，及安盾 2026 年整体经营节奏稳健，上半年经营规模实现稳步增长，下游需求及在手订单情况良好，全年经营任务推进有序。及安盾通过方案优化、国产替代、规模化采购等多维度推进降本增效，产品价格体系稳定，整体盈利水平稳步优化，全年利润率呈逐步提升态势。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 9 月 4 日