

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：2023-010

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	南方基金 国联人寿 国信资管 太平资产管理有限公司 浙江居正资产管理有限公司 西南证券股份有限公司 德邦证券 汇合创世 钭镜私募 中邮证券 开源证券 华泰证券 国泰君安 兴业证券 杭州黑玺资产管理有限公司 深圳景元天成投资 前海联合 中泰证券 挚见资本	鸿汇资产 青岛以太投资 逸原达投资 冰湖基金 富邦金马资产 广东富业盛德投资 中金公司 钜沅资本 东方之星 知远投资 创金合信基金 华金证券 广发证券 通怡投资 恒泰证券 华创证券 深圳高新投 逸格投资 海南谦信私募基金管理有限公司

时间	2023 年 12 月 22 日 14:00-17:00
地点	徐州海伦哲专用车辆股份有限公司厂区、展厅、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 副总经理陈庆军 董事会秘书张延波 证券专员魏海如
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观公司厂区、展厅</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。</p> <p>二、董事长介绍公司情况、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，为高空作业车行业第一家上市公司。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。公司注册资本金 10.41 亿元，海德资产管理有限公司于 2022 年底成为公司第一大股东，持股 11.96%。</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、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。公司始终坚持“技术领先型的差异化”发展战略，高空作业车等多项产品国内技术领先，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。</p>

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。

格拉曼坚持“军品优先，军民融合”的发展策略，业务遍及各军种。格拉曼研发生产的军用装备均具有较强的市场竞争力。

3、公司主要厂区

目前上海厂区 74.48 亩，在松江区，主要生产消防车和军品；徐州两个厂区，均在经开区，螺山路厂区生产消防车和绝缘臂（占地 70 亩）、宝莲寺路厂区（占地 205 亩）生产高车和电车。

此外，在东莞（48 亩）、惠州（25 亩）、上海（15 亩）有三处厂区。其中，东莞厂区已经与交易对手签署股权转让协议，已收到两笔转让款并完成股权过户。

（二）2023 年前三季度经营情况

2023 年前三季度，公司实现营业收入 10.74 亿元，同比增长 55.19%，归属于上市公司股东的净利润 1.33 亿元，同比增长 106.39%。

二、公司与调研人员就以下问题进行了探讨：

1、公司 2023 年前三季度业绩向好，取得业绩增长的源动力在哪里？

回答：

公司 2023 年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润 1.33 亿元，同比增长 106.39%，取得了不错的成绩，增长的主要原因如下：

公司按照聚焦主业扎实推进各项工作，不断夯实业绩增长基础。1、前三季度，公司顺利摘星摘帽，重新步入发展正轨，大大恢复了金融机构、关键客户和供应商的信心，为公司参与招投标和获取银行授信等创造了良好条件。2、公司管理层带领全体员工集中精力抓经营，抓住主打产品行业高景气度的市场机遇，公司市场地位恢复提升，生产订单饱满，营业收入增长明显。3、公司始终坚持“技术领先型的差异化”发展战略，公司绝缘臂等关键部件已实现全面国产替代，公司高空作业车等产品市场竞争力较强，产品毛利率较高。4、公司开展降本增效专项工作，强化内部管理、严控费用支出，成本费用控制效果明显。

2、公司明年经营有何具体新举措。

回答：

围绕全面落实公司三年发展战略，采取主要措施：

(1) 大力重视开拓国际市场。2023 年公司明确“稳固发展国内市场和大力拓展国际市场双轮驱动”，组建国际事业部，并与江苏舜天、同力股份签署合作协议，借船出海，参加同力股份 2023 年海外经销商年会展出了公司高空作业车以及电力保障车、电源车等优势产品，对菲律宾、马来西亚和印度尼西亚等东南亚市场进行考察，深入调研、积极开拓国际市场等，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，另有部分国际客户有订单意向正在积极洽谈当中，预计未来公司国际业务有望快速增长。

(2) 应急救援装备产品系列化。国家陆续推出对应急产业的政策支持，应急产业发展空间巨大。公司应急排水车系列产品在 2023 年底已达到 6 款、2024 年汛期前计划达到 10 款新产品，继续完善产品系列应对市场需求。未来公司将整合消防应急、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利润增长点。

(3) 大力推进智能化、数字化改造升级，拓展无人机消防车、AGV 等新产品。为解决高层消防灭火这一世界性难题，公司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。目前在投产样机，预计一月中旬开始试验。近期，海伦哲 AGV 自主研发项目、自制自动导向搬运车 HAS40 首台样车正式下线。HAS40 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，可以提高工作效率，降低人工成本，减少人力疲劳和错误率，更加适应生产制造与物流对柔性化、智能化的要求，是智能制造和智慧物流领域的重要组成部分。

(4) 公司高车产品市场存量第一，当前由公司大修维保服务的比例较低，公司 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。

(5) 广泛开展行业对标，集中精力对经营管理薄弱环节下功夫，切实提高精细化管理水平。

(6) 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。

3、经营性现金流量净额-200 多万，较去年同期-4500 多万有很大改善，取得改善的原因？为何依旧为负？未来能否持续向好？

回答：

取得好转的原因：公司销售规模扩大；公司加强对应收账款的管控，加快应收款项迅速回笼；合理保持存货规模，提高生产现场物料的齐备率，加快存货的周转速度，减少存货资金的沉淀；加强计划管理，提高计划的准确率、对号率和交付的及时率，减少订单产品交付的准备时间，缩短销售回款的周期。以上原因使得回款速度加快，生产准备的资金占用减少。

依旧为负的原因：三季度为传统的生产投入较多的季节，但销售回款的旺季需要到第四季度；为了对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的款项，造成三季度的经营性现金流量净额为负。

总体来看，公司经营性现金流持续向好，今年底将有较大的经营性现金流净额，未来有望持续改善。

4、在公司披露的应收账款明细中，为什么会有消防部门的坏账呢？

回答：

这是历史原因造成的，这些是格拉曼在 2012 年被海伦哲收购之前形成的应收账款坏账。

5、后市场预估是多大的体量，公司预计会有多少收入。

回答：

公司明年大修维保目标为 1.5 亿元（包括再制造业务）。

6、三年再造一个海伦哲，是指营收翻番吗？

回答：

主要是指净利润目标。公司 2023 年推出股权激励计划并制定业绩考核目标，2023 年净利润目标是同比增长 175%。

7、海外市场的突破情况或者公司未来海外市场的布局是怎样的？

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，俄罗斯受西方国家制裁给公司产品留下市场进入机会。公司成立国际事业部后，今年 9 月公司与江苏舜天、同力股份签署合作协议，携重点产品参加了同力股份 2023 年海外经销商年会、中国进出口商品交易会（广交会）秋季会，对东南亚市场开展了系统地调研与市场推广，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，目前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合作伙伴达成了意向合同，总体出口势头发展良好。

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。

8、近些年来重大自然灾害频发，海伦哲应急产品经常出现在救援保障现场。近期，垣曲高压输电线路因覆冰故障、甘肃地震灾害救援，不知道是否有公司车辆参与救援保障活动。

回答：

海伦哲作为上市公众公司，高度重视履行社会责任，驰援保电，海伦哲义不容辞。

12 月 15 日下午 16:00 得到国网通知支援运城垣曲保障，当晚 21:00 山西服务人员到达运城，次日，公司再派出 5 名服务人员奔赴现场。他们一到现场便投入工作，对现场车辆进行耐心的操作指导和服务保障。

大概有 20 台海伦哲发电车在现场，除保障生活用电外，发电车并机现场保障垣曲铜矿企业井下排水，还有保障恢复县城集中供暖，央视新闻频道进行了报道。

甘肃地震灾情也有海伦哲的电力应急保障车辆在现场，有 5 名服务人员参与保障工作。

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、四川保供电、冬奥会、成都大运会、河北涿州防汛救灾、杭州亚运会等大型活动与救援的电力保障工作。公司生产的专用车辆，成为应急救援时的重要装备，经受住了应急救援的考验，提升了作战能力。下一步公司将深化应急专用车辆的布局，逐步开展各类型应急车辆的研发，同时加强应急装备多场景综合应用、救援机器人多工况适应性等关键技术的研究，为行业发展作出积极贡献。

9、公司应急救援装备研发制造有无新思路？

回答：

工业和信息化部、国家发展改革委等五部门 2023 年 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。可以预料，我国未来应急救援装备制造业将迎来大发展。

公司的应急发电车、旁路作业车等产品已成功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，先后多次参与各类电力应急救援任务。格拉曼产品主要用于消防应急领域，且具有一定品牌优势。公司今年推出 6 款排水抢险车、1 款应急照明车，向应急排水救援领域拓展。为适应产业发展趋势，公司将按照新发展战略规划，不断加大投入，并视情况调整组织机构和资源配置，不断投放新产品，提升竞争力。

10、国内高空作业车的市场体量多少；公司市占率；行业竞争格局如何？

回答：

国内高空作业车 2023 年的总上牌数量将首次超过 1 万台，海伦哲公司占 10%左右。

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。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。

11、机器人竞争对手以及差异化的竞争优势

回答：

公司主要是以特种机器人和工业机器人作为方向，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、智能化、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。

公司今年研制推出的子母式排水抢险车，子车即为排水机器人，可深入隧道、涵洞、地下室、地铁等低矮区域作业，具有排水流量大、操作便捷、安全可靠等优点。近期，海伦哲 AGV 自主研发项目、自制自动导向搬运车 HAS40 首台样车正式下线。HAS40 采用了智能化顶升式设计，载重 400KG，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，同时可精准定位识别货架、充电桩等的位置，实现自主取料、自动充电等，是海伦哲最新打造的高度智能化的 AMR 仓储机器人。HAS40 可以提高工作效率，降低人工成本，减少人力疲劳和错误率，更加适应生产制造与物流对柔性化、智能化的要求，是智能制造和智慧物流领域的重要组成部分。

公司全资子公司上海格拉曼国际消防装备有限公司研制消防机器人及无人驾驶电力消防车，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等多款产品，集计算机技术、自动控制技术、传感器技术、防爆技术等为一体，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。格拉曼今年上半年还获评上海市“机器人标杆企业”，在行业中处于领先水平。

除此之外，公司投资参股的苏州镒升机器人科技有限公司致力于工业机器人、工业滑台、工业相机等自动化核心产品的研发、生产及应用与销售，并已经成为消费电子工业机器人精密组装设备技术支持的领跑者。

12、未来租赁市场增长迅速，公司在高车行业如何布局？

回答：

公司作为国内高空作业车行业首家上市公司，一直坚持“技术领先型的差异化”发展战略，贯彻“以客户成功为己任”的经营理念，是高空作业车、高空作业平台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、智能化方面始终引领行业发展，在中高端市场占据主要地位。

最近几年高空作业车市场尤其是租赁市场快速增长，公司一方面专注中高端市场，专注高附加值产品，另一方面抓住租赁市场快速扩张机遇，尤其是 18-28 米蓝牌伸缩臂产品需求增长较快的机遇。公司聚焦优势持续开发新品、打造精品，已相继推出 S24、S25、S28、S30 等蓝牌租赁爆款车型适应市场需求。

13、公司高车的寿命、替换周期大约多久。

回答：

我们公司高车上装的设计寿命是 15 年，海伦哲牌高空作业车是江苏省名牌产品，市场口碑好。

14、公司是否重视技术研发及人才储备问题。

回答：

公司始终坚持“技术领先型的差异化”发展战略，建有研发中心，并在建设北京海伦哲高端装备研究院和海伦哲（南京）无人机研究所，公司还与南京航空航天大学合作成立新型专用汽车联合工程技术中心，

深化产学研合作，加强技术交流与合作，持续推出新品，做好关键核心技术研发，推动产业链升级，打造企业核心竞争力。

人才和机制是企业高质量发展的引擎和保障。公司在制定三年发展战略规划的同时，制定了股权激励计划，有力地激发公司广大经营管理人才的能动性。为全面促进公司产品技术创新发展，公司将在持续加大科研投入的同时，还将进一步创新优化激励考核机制，加大奖励力度，不断提高优秀人才的获得感、归属感，不断提升公司核心竞争力。

15、国内很多做无人机的企业，公司为什么还要成立无人机研究所，进军无人机行业。

回答：

在应急救援行业，无人机运用可以有效解决特定场景作业难题，无人机技术逐渐成为衡量装备制造高端化、智能化水平的重要标识之一。年初，海伦哲新经营层审时度势，成立北京海伦哲高端装备研究院有限公司，布局特种高端智能研发工作。8月19日，公司发布未来发展战略，明确将海伦哲打造成行业知名的特种智能装备制造领军企业。经广泛调查研究，公司决定内设专司无人机技术的研发机构，旨在加快推进无人机技术研发和运用。

新成立的无人机研究所的工作重点，一是收集无人机行业发展政策信息，技术创新进步资讯，特别是无人机技术在应急救援领域开发运用讯息；二是发挥研究所专家团队优势，依托海伦哲产业基础，组织开展无人机先进技术在电力巡检、应急救援领域的运用研究；三是推动技术成果转化，并适用市场需求优化改进技术创新，打造公司市场竞争优势。

此次无人机研究所聘任的杨名大先生、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，本次加盟海伦哲并负责牵头无人机技术研发工作，无疑将加速推进公司特种高端智能装备制造经营战略的实现。下一步，公司将根据研发需要，持续引进各类技术人才，不断壮大研究队伍。同时，公司还将积极与南京航空航天大学等科研机构广泛开展技术研发合作，争取尽快取得研发成果，并制造出先进装备投放市场。

附件清单 (如有)	无
日期	2023年12月22日