

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：2024-001

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 长信基金 南银理财 合远基金
时间	2024年1月25日 10:00-12:00
地点	徐州海伦哲专用车辆股份有限公司展厅、厂区、会议室
上市公司接待人员	董事兼副总经理陈慧源 董事会秘书张延波 证券专员徐娜

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<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、公司与调研人员就以下问题进行了探讨：</p> <p>1、公司 2024 年经营目标如何？怎样实现？</p> <p>回答：</p> <p>2024 年净利润目标与公司 2023 年 8 月实施股权激励计划中的考核目标一致。为实现 2024 年目标，公司采取主要措施包括：</p> <p>（1）布局国际市场，实现国际业务较大突破。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”的战略，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。</p> <p>（2）发力应急产业，加大资源投入，实现规模销售。国家陆续推出对应急产业的支持政策，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</p>
----------------------	---

续完善产品系列应对市场需求。公司近期调整组织机构，成立应急事业部，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。目前正在进行样机的整机认证试验和测试。海伦哲 AGV 自主研发项目、自制自动导向搬运车 HAS40 首台样车于 2023 年 11 月正式下线。HAS40 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) 更加重视大修维保业务。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。

2、公司主要国外市场是哪里？出口产品主要有哪些？

回答：

目前公司主要国外市场是东南亚和俄罗斯，中亚、非洲、南美也有客户对公司产品比较感兴趣，部分业务正在洽谈中，出口产品目前主要是高空作业车、电源车。

3、公司出口产品会不会增加成本？毛利率跟国内业务有什么差别？

回答：

公司出口产品增加的运输成本等一般由客户承担，且出口业务享受国家退税政策；公司正在大力开拓国际市场，国际业务与国内业务的毛利率目前基本持平。

4、请公司介绍下无人机消防车及其市场空间？

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。海伦哲全资子公司上海格拉曼作为国内消防车行业的骨干企业，瞄准这一消防难点，开展无人机消防业务，以解决高层灭火的难题。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。

格拉曼首款产品定位于面向大中城市 150 米以上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、260 米和 300 米系列产品。格拉曼

负责搭载无人机消防车项目的策划、灭火工法及其技术路线研究、技术方案总体设计、无人机与汽车底盘的搭载集成及其配套的高压电供电系统、灭火剂生成与供给系统等研究开发、生产与市场推广工作等。合作方为格拉曼提供高空消防可用车载化的系留无人机及其控制系统、有关无人机车载化技术指导和培训等，合作开发搭载无人机消防车系列产品。目前正在进行样机的整机认证试验和测试。此款无人机消防车单价较高，且目前在市场上无同等性能竞品，得到市场认可之后，预计销量增长空间很大。

5、大修维保业务 1.5 亿元目标如何实现？维修保养技术人员的稳定性如何保证？

回答：

大修维保主要是提供维修保养服务并收费。随着公司产品销量的增长和积累，公司目前在市场上的高空作业车保有量超过 1.2 万台，维修保养业务需求越来越明显，2023 年大修维保业务实现了 6000 多万元的收入。公司目前非常重视维保业务，专门优化了网点布局，提升运维效率，2024 年会持续加强大修维保网络建设，强化技术和服务人员培训，2024 年大修维保业务收入目标为 1.5 亿元。

公司重视员工福利，现有薪酬激励政策比较完善，维修保养技术人员凝聚力强，团队稳定。

6、公司的主要客户有哪些？2023 年四季度回款怎么样？

	<p>公司的主要客户为电网公司、部队、市政和应急管理部门。</p> <p>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。</p> <p>7、不同的订单为什么毛利率不同？</p> <p>公司根据客户需求实施定制化产品方案，不同的产品毛利率会有波动。</p> <p>8、国内高车租赁业务竞争是不是很激烈？公司在租赁业务方面有何优势？</p> <p>国内高车租赁行业竞争确实比较激烈，但公司产品性能优越，质量可靠性高，保值率较高，在市场上比较受欢迎。公司向客户提供融资租赁业务回购担保，为客户在购买公司产品过程中提供融资支持，有利于公司拓宽销售渠道，促进公司产品销售，扩大市场占有率，加快货款回笼，促进公司业务发展。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年1月25日