

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：2024-005

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	湘财证券 湘财基金 荣正咨询 杭州黑玺资产 上海峰继益 广东恒砺资产管理有限公司 江苏晟华基金管理有限公司 四合聚力信息科技集团有限公司 徐州天禹辰熙资产管理有限公司	证券市场周刊 21 世纪经济报道 恒越基金 上海厚孚资产 深圳嘉实大岩私募 深圳国源信达资本 上海海升私募 查理投资 上海交睿投资
时间	2024 年 6 月 25 日 14:00-16:30	
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	董事长 丁波 董事兼副总经理 陈慧源 证券专员 魏海如	董事兼总经理 尹亚平 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 style="text-align: center;">一、董事长发言，欢迎投资者并介绍公司基本情况</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。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、军品及消防车等专用车辆。</p> <p>公司是高空作业车、高空作业平台、电源车、配电车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，为业内唯一实现绝缘臂国产化生产的企业；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> <p>公司全资子公司上海格拉曼拥有百年历史，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。</p> <p>公司一直坚持“技术领先型的差异化”发展战略，聚焦关键核心技术攻关，强化技术储备，保持技术领先。截至 2023 年 12 月 31 日，公司获得国家科技进步二等奖 2 项、省部级科技进步奖 5 项；拥有授权有效专利 308 项，其中发明专利 89 项，2023 年发明专利申请与授权创近年新高。</p> <p>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：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。为保障战略目标实现，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%。</p>
--------------------------------	---

2023年，公司全体员工齐心协力抓生产经营，实现营业收入13.52亿元，净利润2.06亿元，同比增长183.05%；顺利完成第一年考核目标。2024年一季度实现营业收入2.23亿元，净利润2260万元，与去年基本持平。公司2024年的净利润目标为2.8亿元，我们新一届董事会和管理层有信心、也将全力以赴去完成。

同时，公司始终重视投资者关系管理工作，2023年我们实施了两次股份回购，2023年度我们还加大了现金分红力度，希望通过本次投资者交流活动，加深投资者对公司经营发展的了解，同时倾听广大投资者的意见和建议，与广大投资者携手推进企业快速健康发展。

二、董事会秘书补充介绍公司情况

（一）公司基本情况

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、杭州大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，先后多次参与各类应急救援工作。2023年，技术服务中心共计完成各类应急保电保障等36场专项保电任务，涉及15个省市27座城市。子公司上海格拉曼义务参加上海市警备区组织的防化装备维修保障和演练，积极为部队开展了产品装备培训，获得部队高度评价，收到部队发来的感谢信和锦旗；同时上海格拉曼的防化装备在2023年北京房山地区洪涝灾害抢险救援以及灾后恢复重建中也积极发挥了保障作用。近日，广西北部地区遭遇了罕见的大到暴雨，桂林更是迎来了自1998年以来的最大洪峰，造成了严重的城市内涝，公司应急排水装备及应急保障团队迅速投入到本次抗洪抢险行动当中，有效地减轻了灾害带来的损失，并为灾后恢复工作提供了重要的支持。

（二）2024年重点工作

公司已于2024年5月完成董监事会换届，在新一届董事会和领导班子的带领下，海伦哲将坚持以三年（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，同时依靠自身内涵式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。

1、大力开拓应急市场，打造新增长极

工业和信息化部、国家发展改革委等五部门于 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。应急产业发展空间巨大。2023 年底 1 万亿元国债资金使用围绕灾后恢复重建和提升防灾减灾救灾能力，其中之一城市排水防涝能力提升行动。

公司及时调整组织架构，设立应急事业部，专项推进应急产业发展，公司目前已开发形成全系列应急排水车新产品，并将不断对产品进行迭代更新增强产品核心竞争力，未来将逐步向其它处置、保障及监测预警类应急专用产品拓展。

今年以来公司紧抓 1 万亿国债带来政策和市场机遇，大力推进各地应急项目的巡展和信息跟踪，积极参与应急产品的投标工作，近日部分项目已形成合同订单、部分项目在中标公示、部分项目在继续投标跟踪，今年有望取得不小突破。

2、加大布局国际市场，实现国际业务较大突破。

2024 年重点利用自身产品优势，差异化开发适应国际市场的产品，通过各个渠道发力，积极开展各类宣传推广活动和筹备 2024 年上海宝马展、2024 年俄罗斯莫斯科工程机械展、2024 年印度尼西亚雅加达工程机械展的参展工作，重点在东南亚、中亚、俄罗斯市场取得突破，同时也布局非洲和南美洲。目前已有马来西亚、俄罗斯、香港等国家和地区客户在跟踪谈判，并已取得部分订单。

3、大力推进智能化、数字化改造升级，拓展高空无人机灭火消防车、输电无人机巡检车、线杆综合作业车、液氮消防车、大高度混合复杂臂架高空作业车等新产品。

这里重点介绍一下两款新产品，一是高空系留无人机灭火消防车。高层建筑等场所的高空灭火一直是世界性的难题。公司全资子公司上海格拉曼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。

该车试验检验工作已完成，取得了由国家消防装备质量检验检测中心出具的产品定型试验报告，目前已向工业和信息化部申报产品公告备案，预计将在近期工业和信息化部发布的《道路机动车生产企业及产品公告》中公示。该产品已在江苏省、浙江省等多地演示、展示，部分客户已有初步采购意向，待产品公告公示后，上海

格拉曼将尽快对前期有需求意向的客户进行更有针对性的推广活动，力争尽早获取订单并安排好生产交付。

该车可携带 DN40 消防水带喷射 A/B 类泡沫灭火剂扑救 150 米（国内领先国际先进）高空建筑火灾，可升至 150 米高空进行持续喷射泡沫灭火剂、水进行灭火作业。经检测，该产品中系留无人机携带 40 水带喷射泡沫灭火剂高度最高可达 155.1 米。该高空系留无人机灭火消防车致力于攻克 100 米以上高空灭火这一世界难题；该车的载液量目前在国内外相似产品中处于领先地位，车辆配有发电装置为无人机提供动能，可长时间进行空中作业，车前端设置有飞控舱指挥，舱顶部和周边安装有防弹玻璃，确保飞手的飞控安全，灭火系统也是针对无人机灭火专门研制。该车可有效解决高层消防痛点问题，提高消防应急救援能力，并保护消防作战人员的安全，预计将有很大的市场空间。

第二，大高度混合复杂臂架高空作业车。公司正在研制 64 米高空作业车，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程度及高度最高的产品，在该产品研发过程中，公司与南京航空航天大学在静力学、动力学结构仿真设计等方面开展技术合作，预计该款产品将在今年上海宝马展上亮相。

4、加大租赁市场挖潜，提高市场占有率

公司高度重视租赁行业新品的研发工作，快速推出符合市场需求的蓝牌 28 米、31 米及相关租赁产品，提高产品创新性和差异化竞争力；优化销售渠道的构建，通过扩充销售团队以及加强与各省代理商的合作关系，确保市场覆盖的广度与深度；加强在各省及重点区域安排现车展示，加大网络推广及新媒体推广力度，今年以来租赁市场销售成效显著，目前租赁市场销量已超过去年全年销量。

5、更加重视大修维保业务。

公司高车类产品市场存量第一，目前已超过 1.5 万台，但大修维保服务的比例仍然较低，公司于 2023 年完成服务中心调整布局，2024 年公司加大对大修维保服务市场开发力度，更好地服务客户，争取实现 1.5 亿元收入目标。

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。

三、公司与调研人员就以下问题进行了探讨：

1、公司今年以来订单情况怎样，今年收入会有增长吗？

今年以来，公司继续坚持以三年（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。受益于国内设备更新、1 万亿国债等政策逐渐落地，公司部分产品尤其是应急产品市场需求维持较快增长，公司二季度新增订单较一季度大幅增长，上半年新增订单也好于去年同期，目前在手订单充足；今年上半年公司大修维保业务和租赁市场销售收入大幅增长，目前大修维保业务已实现同比增长 100%以上，租赁市场销售收入接近去年全年水平。

面对市场新机遇，下半年公司将继续加强自身能力建设，全力以赴抢订单、保交付，预计 2024 年全年销售收入将保持一定幅度增长。

2、2024 年公司推出哪些应急行业的新产品？从拿到订单到确认收入的周期有多长？

回答：

公司目前已开发形成全系列应急排水车新产品，并将不断对产品进行迭代更新增强产品核心竞争力，未来将逐步向其它处置、保障及监测预警类应急专用产品拓展。

自成立应急事业部以来，公司紧跟 1 万亿国债带来的政策和市场机遇，大力推进各地应急项目的巡展和信息跟踪，积极参与应急产品的投标工作，部分项目已形成合同订单、部分项目在中标公示、部分项目在继续投标跟踪，预计将对 2024 年业绩产生正面影响。

从拿到订单到最后确认收入的周期约三个月。

3、公司大修维保业务 1.5 亿元的目标，如何实现。

回复：

公司高车类产品市场存量第一，目前市场保有量超过 1.5 万台，前期公司大修维保服务的比例较低，大修维保服务增长空间较大。公司通过运用车联网大数据，简化服务流程，压实服务大区主管管理责任，对维保基地重新布局、调整及场地升级改善等措施，持续提升维保保障能力和效率，目前公司大修维保业务 2024 年新

签订单约 6800 万元，已超过 2023 年全年，为实现 2024 年维保业务 1.5 亿目标打下了基础。

4、高空无人机灭火消防车什么时候能上市？订单情况如何。

回答：

高空无人机灭火消防车试验检验工作已全部完成，取得了由国家消防装备质量检验检测中心出具的产品定型试验报告，目前已向工业和信息化部申报产品公告备案，预计将在近期工业和信息化部发布的《道路机动车生产企业及产品公告》中公示，待产品公告公示后，即可上市销售。

该产品已在江苏省、浙江省等多地演示、展示，部分客户已有初步采购意向，待产品公告公示后，上海格拉曼将尽快对前期有需求意向的客户进行更有针对性的推广活动，力争尽早获取订单并安排好生产交付。

5、高空无人机灭火消防车主要解决什么问题。

回复：

随着高层超高层建筑的不断涌现及其不断发生火灾并难以灭火救援的痛点越来越被重视，传统的举高喷射消防车难以甚至是无法跨越 100 米以上的高度，高层超高层建筑的灭火救援除依靠其自身的建筑内部消防系统外，只能依靠无人机。目前，世界上最高的消防云梯能抬升到 112 米，约 40 层楼高度，再往上的高度云梯也无能为力。对于更高建筑的防火救灾，传统的、以举高喷射和消防云梯为代表的灭火方案难以发挥重要作用，高空无人机灭火消防车可以有效解决其的“高度够不着”、“装备展不开”、“高空打不准”等众多消防痛点问题。

6、公司应急排水车的情况，毛利率与高车相比如何。

回复：

公司目前已开发形成全系列应急排水车新产品，并将不断对产品进行迭代更新增强产品核心竞争力。近期，广西桂林遭遇了自 1998 年以来的最大洪峰，造成了严重的城市内涝，广西电网有限责任公司桂林供电局和徐州海伦哲专用车辆股份有限公司迅速启动了应急排水抢险车和售后服务应急保障团队，奔赴灾区，共同投入到抗洪抢险的战斗中。

参与此次救援任务的是海伦哲研发的 QXPZ1000 自吸泵排水车，该车以东风天锦高端汽车底盘上加装特制静音防水车厢，车内配有发电机组、强自吸水泵、吸水管及存放架、水带及收放机构等。该车配备的强自吸水泵具备独特的强自吸控制功能，具有超高吸程，超快自吸，不需灌引水便能自吸启动及自动控制。车厢内部创新性设置吸排水管专用收放装置，实现水管的快速取放和规整存放。

本次实战成效，赢得了广大市民的高度赞誉，彰显海伦哲在应急救援装备质量过硬、功能强大。

应急排水车的毛利率与高车相比基本持平。

7、出口的市场规模有多大

公司经调研发现，公司产品在东南亚、俄罗斯及中亚等国际市场具有明显比较优势，特别是高空作业车、电源车等专用车辆具有极强的竞争力。据了解，仅马来西亚高空作业车市场每年约 600 台规模，预计海外整体市场规模较大。

公司通过与江苏舜天等境内外合作伙伴合作，借船开拓国际市场；同时参加国内的进出口展会、重要国际展会，持续加强营销体系建设，全面加强国际市场开拓，加强国际市场调研、技术交流、产品开发，灵活采取直营、代理、国际合作等方式迅速构建国际销售体系，力争在短时间内将国际市场打造成公司重要利润增长点。目前已有马来西亚、俄罗斯、香港等国家和地区客户在跟踪谈判，并已取得部分订单。

8、线杆综合作业车为今年的新产品，需求良好，该项业务全年的收入展望如何？

回复：

线杆综合作业车为 2024 年已成功定型的一款新产品，其兼具运杆、挖坑、立杆、夯实基础等功能，极大地提高作业效率与成本，在电网建设中的具有广泛应用场景，建设速度快、施工成本低、作业面生态修复压力小，可促进电网公司在基础工程建设过程中实现社会效益、经济效益、生态效益三者共赢。该产品投放市场以来，客户反响良好，仅 2024 年一季度该产品已取得了约 4100 万元的销售订单。

9、公司提出三年战略规划目标是否能够实现，公司对未来预期如何。

回复：

2023年8月，公司制定最近三年（2023-2025年）发展战略目标：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。

同时推出股权激励计划，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%。

2023年，公司全体员工齐心协力抓生产经营，实现营业收入13.52亿元，净利润2.06亿元，同比增长183.05%。第一年顺利完成目标。

公司已于2024年5月完成董监事会换届，在新一届董事会和领导班子的带领下，海伦哲将坚持以三年（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，同时依靠自身内涵式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。

10、日本排放核废水造成核污染，公司在核污染应急方面有什么布局与应对。

回复：

海伦哲全资子公司格拉曼是核应急救援装备的研发和生产商，主要产品起到核污染压制、洗消、救援等作用，具备核污染应急救援装备自主研发和制造能力，具有该装备的有关生产资质，其核污染压制和洗消技术处于国内领先水平。公司在核防治装备制造领域技术储备充足，公司将密切关注日本核污水排放事件以及核污染应急军转民政策变化对核防治装备市场需求影响情况，及时推广并持续创新相关装备产品。

11、高空作业车行业增长情况如何。

回复：

我国高空作业车市场全行业近5年市场总量快速增长，2023年继续展现出强劲的增长态势，高空作业车市场总量首次突破万台。今年高空作业车行业预计将继续

续保持快速增长态势，尤其是高车租赁市场需求增长迅速，租赁市场蓝牌车型需求继续保持强劲。

12、公司的产能是否需要提升，是否有扩产计划。

回复：

公司徐州本部具备智能化、大高度高空作业车、高附加值电源车等产品的生产能力，设计年产可达 3000 台专用车辆。随着智能化改造项目的实施，产能将随着生产效率的提高进一步提升。公司玻璃钢绝缘臂已经可以全部自制，目前正在扩张生产线，以满足订单需求。

公司全资子公司格拉曼建成了智能制造的现代化的研发生产基地，拥有国内先进的各种研发、生产和检测试验设备，在基础设施、设备与研发、生产能力和检测试验条件等方面达到了国内同行业领先水平，具有年产各类装备 2000 余台的能力。

公司目前产能能够满足销售需求，公司通过合理排产保证高效运行，暂无扩产计划。

13、上海格拉曼去年营收 4.8 亿元，净利润 1075 万元，盈利能力是否有改善空间？

回复：

上海格拉曼 2023 年业绩与其 2020 年经营情况仍有较大差距，未来仍有较大改善空间。2024 年，格拉曼将通过以下措施改善盈利能力：

(1) 优化调整营销组织机构和分工（将营销处调整为渠道处和直销处）、加大力度发展代理商，扩大代理商区域、授权和分利，并安排专人队伍为代理商提供支持和服务。

(2) 抓科技创新，紧跟市场需求变化，适时研发新产品。

(3) 下大力度抓基础管理，优化流程，降本增效，按时保质交付。

14、除了股权激励，公司管理、销售等方面有在做哪些调整，以达到未来的销售目标？销售会考核毛利率、回款等指标吗？

回复：

目前公司管理更加精细化，在组织架构调整方面、成本管理、质量管理、市场营销、集团化管控等各方面都取得较大提升。

成本管理方面：公司专门设置了成本室对材料采购价格进行严格控制，并对大宗材料采用招标比选。同时公司通过优化业务流程，实现生产自动化、管理流程化、办公无纸化，提高作业和管理效率。通过强化质量和成本意识，梳理成本核算流程，加强重点成本控制节点管理，突出过程控制，提高产销协调效率，强化高端智能制造能力，着重强调重点原辅材料的降本增效及堵住跑冒滴漏，通过预算管理和费控管理，对生产耗费和费用支出，强化调度和分析，实行严格、系统的管理，多管齐下，从生产及管理过程的细节中降成本、求效益，以达到降本增效的目的。

质量管理方面：公司持续开展质量提升工作，整合质量管理资源，优化质量控制流程，打造高水平质量管理团队；持续推进绝缘车质量提升专项计划。重视过程控制，从设计开发、生产制造、检验把关、服务全过程管控产品质量，提高产品可靠性，保障出厂产品的质量及客户满意度，提升细分产品领域竞争优势。

销售方面：（1）优化组织机构设置，加快新产业布局。公司成立国际事业部，组建国际业务团队，全面加强国际市场开拓；成立应急事业部，加快应急产品研发与产业拓展。（2）针对市场需求变化情况，调整产品主攻方向，紧跟 1 万亿国债带来的政策和市场机遇，大力推进各地应急项目的巡展和信息跟踪，积极参与应急产品的投标工作，近日部分项目已形成合同订单、部分项目在中标公示、部分项目在继续投标跟踪，预计将对 2024 年业绩产生正面影响。（3）深耕电力大客户市场，跟踪国网各网省公司主业、产业采购模式变化，积极调整电力大客户销售策略。（4）围绕“有组织的营销”，强化代理和直销并举，人员区域调整，跟进消防采购模式变化，强化服务拉动销售；（5）拓宽军品产品面，拓展营销渠道，通过技术服务、售后服务等方式，推进老旧装备的更新换代；（6）优化内部考核激励机制调动全体员工尤其是销售一线员工的积极性。

降本增效一直以来都是公司的重点工作，为公司重点绩效指标，纳入考核管理。应收账款回款、毛利率均为销售团队重要的考核指标。

15、公司对未来分红的规划

回复：

《公司章程》规定：公司应保持利润分配政策的连续性和稳定性，在满足现金分红条件时公司每年以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的15%，最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的30%。

公司在实现自身高质量发展的同时，高度重视回报全体股东，持续提升广大投资者的获得感。2023年度我们实施了两次股份回购，加大了现金分红力度，未来，公司将继续根据所处发展阶段的战略、经营、财务等情况，统筹好公司发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，实现“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，以稳健的经营业绩和较强的盈利能力持续回馈资本市场，为投资者提供稳定优良的投资收益，持续提升广大投资者的获得感。

16、格拉曼净利率不是很高的原因。

回复：

格拉曼主要是消防车和军品。军品有几种情况，一是军队科研项目列装定型后下达订购计划，不招标，实行审价制度的，这样的产品价格相对较低，但是是批量的产品，格拉曼目前这块占的比重较大；第二种是军用专项科研项目，专用性强，利润率会高一些，我们会尽力争取更多的订购量；第三种是民参军项目，会公开招标，利润率不确定。

关于消防车行业，一方面是因为消防车行业市场竞争激烈，行业整体毛利率较低；另一方面产品需求总体中低端化，高端产品较少。公司从德国引进先进技术，其中系列城市主战消防车引进了全球最先进的“一七”压缩空气泡沫灭火系统，大大减少用水量、泡沫液用量、灭火用时，提高灭火效率。公司已在徐州设立消防车生产基地，徐州地区的配套更完善，有助于降低生产运营成本，提升总体毛利率。同时格拉曼也在不断研发高空无人机灭火消防车、液氮消防车等技术含量更高的拳头创新产品，以提高公司整体毛利率。

四、参观公司展厅、厂区

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。

附件清单 (如有)	无
日期	2024年6月25日