

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：2023-007

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）		
调研单位名称	1、南华基金管理有限 公司 2、珠海奥帕私募基金 管理有限公司 3、广州崇正私募证券 投资基金管理有限公 司 4、汇富创新 5、华夏基金 6、富安达基金 7、北京银网信联投资 管理有限公司 8、国中长城资产 9、南方天辰投资 10、武汉谷启资产管理 有限公司 11、深圳大风资产有限 公司 12、北京资管经纬 13、中道巴菲特投资俱 乐部 14、首创证券 15、东方证券 16、钛资本 17、幸福階乘 18、华泰证券 19、广东恒砺资产管理 有限公司 20、瞰道咨询投资有限 公司 21、上海实力投资 22、北京华软新动力私 募基金管理有限公司 23、海通证券 24、金景资本 25、北京思源恒岳资产 管理有限公司 26、禾永投资 27、国联证券 28、财经头条 29、腾元基金销售公司 30、南京证券股份有限 公司 31、一堃投资 32、广东恒睿天泽私募 基金管理有限公司 33、财经早餐 34、华泰保兴基金 35、诺德基金管理有限 公司 36、深圳资瑞兴投资有 限公司 37、中金财富证券 38、东北证券 39、上海实力资产 40、上海鸣石私募管理 有限公司 41、上海旭为私募基金 管理有限公司 42、民生证券 43、交睿（上海）投资 管理有限公司 44、浙商证券股份有限 公司 45、宁波汪洋浩博投资 管理有限公司 46、上海赢仕投资管理 有限公司 47、光大金控投资控股 有限公司 48、国海汽车		

时间	2023 年 9 月 21 日 14:00-17:00
地点	徐州海伦哲专用车辆股份有限公司厂区、会议室，及腾讯会议
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； 董事会秘书张延波； 副总经理陈庆军； 证券专员魏海如
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司厂区 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。 调研人员登高体验公司 28 米高空作业车产品。 参观螺山路 19 号厂区，主要生产消防车及绝缘臂。 二、董事长介绍公司情况，上半年业绩 （一）公司基本情况 1、简要历程： 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%。 2、公司主要业务： 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。 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。 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，其中干粉泡沫联用消防车、化学救援和化学洗消消防

	车因是在军用防化车辆技术基础上研制而来，具有领先的市场竞争力；消防机器人是根据行业市场发展趋势而研制的，也是公司为产品结构优化调整作为重点拳头产品开发的战略部署，具有国内领先水平。另外，格拉曼研制成功多品种系列化的城市主战消防车、军选民用泡沫消防车、远程供水车、液氮泡沫消防车等，其中：系列城市主战消防车引进了全球先进的“一七”压缩空气泡沫灭火系统。液氮泡沫消防车填补国内空白，为国内首创。 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，均在开发区，螺山路厂区生产消防车（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、惠州、上海有三处厂区。为提高资产运营效率，进一步聚焦主业，促进公司高质量发展，公司拟择机出售部分闲置资产。 （二）上半年经营情况 对内：继续增强科研创新能力，重视质量提升及降本增效工作，持续开发新品、打造精品，成功推出 2 款排水抢险车、1 款应急照明车实现向应急产业拓展，并相继推出多款专门针对租赁市场的蓝牌爆款车型。对外：公司大力巩固和开拓与客户、供应商、银行等友好合作关系，积极拓展国内国外市场，上半年新签订单稳步增长，在手订单充足；做好供应商开发及降本工作，并根据外部环境变化调整经营策略，此外，公司所取得的银行授信额度充足，能够满足公司运营需求。 上半年实现营业收入合计 6.23 亿元，增长 48.69%；实现归母净利润 0.62 亿元，同比增长 54.46%；扣非净利润 0.56 亿元，增长 43.28%。 （三）上半年完成的重点工作 1、消除退市风险，优化内部控制，提振市场信心 公司较原预约时间提前一个月披露 2022 年度报告，及时完成回复监管机构问询，公司股票于 2023 年 4 月 20 日开市起被撤销退市风险警示，正式摘星脱帽，公司彻底化解退市风险，重回发展正轨。 公司高度重视内部控制建设，以更加负责任的态度积极提高规范运作水平和信息披露质量，提升公司资本市场形象。
--	--

	2、开拓应急市场，打造新增长极 公司的应急发电车、旁路作业车等产品已成熟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，先后多次参与各类应急救援任务。公司最新推出 2 款排水抢险车、1 款应急照明车，向应急救援产业拓展。其中，排水抢险车已实现销售。 3、加快推进智改数转，提升柔性制造水平及运营效率 公司通过产线改造，加快推进智改数转、智能制造应用，通过关键工序柔性生产智能化改造来提升效率，开展 ERP 系统升级、AGV/AMR 自主研发项目，提升智能制造水平。 4、加快推进国际化 2023 年年初以来，公司经调研发现，公司产品在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，确定针对“深耕国内、开拓国际”的经营策略。3 月底，公司在马来西亚首批电动高空作业车交车及培训完美落幕，该车凭借其安全、舒适、迅捷、环保的特点，获得用户好评。9 月，公司与江苏舜天、同力股份签署合作协议，借船出海，大力拓展国际市场。 5、追收业绩补偿款，维护公司及股东利益 由于公司原子公司连硕科技在 2016-2019 年度业绩承诺期间的各个年度均未完成相关的业绩承诺，根据相关的业绩承诺补偿协议及补充协议，业绩补偿义务人应当承担业绩补偿责任。公司高度重视业绩补偿的追讨工作，已组织力量并聘请专业机构积极追讨。截至 2023 年 6 月 30 日，公司共收到业绩补偿款 10,799,300 元。 （四）公司未来三年战略 公司于 2023 年 8 月 19 日发布了 2023 年-2025 年发展战略规划，战略总目标概括为“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”。 未来三年，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。 四、公司与调研人员就以下问题进行了探讨：
--	---

	1、公司目前的主业是什么，及未来的布局。 回答： 目前公司主营业务为高空作业车、电力应急保障车、应急抢险救援系列产品、军品及消防车等专用车辆的研发、生产、销售和服务。 公司研究制订三年发展战略规划，将发展中心确定为特种高端智能装备制造，将过去专注国内市场特种车辆制造，转变为在国内国际市场深耕特种车辆、特种机器人和军工等智能装备制造，将发展模式由“单轮驱动单条增长曲线”转变为“双轮驱动三条增长曲线”。基于发展方式转换，同时考虑到公司所处特种工程机械领域国内国际市场未来将保持较高景气度等因素，坚持内涵发展与外延扩张相结合的发展模式。 （1）公司所在高空作业车、消防车、军品行业保持较高景气度，公司目前全力以赴聚焦经营，推出新产品，尤其是高附加值产品，主营业务有望保持快速增长； （2）公司正在加快国际化布局，公司与江苏舜天、同力股份签署合作协议，借船出海，灵活采取直营、代理、战略合作、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； （3）公司正在布局应急产业，包括上半年已经推出两款应急排水车、一款应急照明车；国家重视、支持安全应急产业发展，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，应急产业有望成为公司未来利润增长点； （4）公司也在抓紧布局智能化和 AI，围绕公司三大主业开展并购；加快推进智改数转，逐步打造智能制造新产业； （5）为实现发展战略和经营目标，公司于今年 8 月推出股权激励方案，首批激励对象包含董事、高管、中层管理人员及核心技术（业务）骨干等 80 人，充分调动大家的工作热情和积极性。 2、下半年公司订单情况、产能利用情况 回答： 公司的主要客户为电网公司、部队和应急管理部门，受这些部门和单位预算管理的影响，公司的生产经营具有明显的季节性特征，每年度的下半年特别是第四季度为公司的经营旺季。 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，目前产能利用率大约
--	---

	60%。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是国家认定的定点研发生产和销售消防车和军用专用车等特种车辆企业，拥有百年历史，是我国消防车行业的骨干企业，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，具有年产各类消防车辆和军用专用车辆 1000 多台的能力，产能利用率大约 35%。 3、公司的产品有参与大运会等大型的会议保障活动吗？ 回答： 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、河北涿州防汛救灾等大型活动与救援的电力保障工作，目前也已经在杭州大运会现场参与保电工作。公司作为民营企业，高度重视履行社会责任。上半年，技术服务中心共计完成各类电源车保障任务 27 项，20 座城市重要保电任务。 4、公司绝缘臂产品是否形成对外销售，有没有横向拓展的空间？ 回答： 公司自主生产的绝缘臂产品目前仅能够满足公司自用，尚未对外销售。 海伦哲自主研发制造的玻璃钢绝缘臂，其绝缘、机械、耐老化等各项性能经北京玻璃钢研究院对比试验，均达到进口产品同等水平，部分性能参数超过进口产品。经过近年来的实践验证，海伦哲自主研发制造的绝缘臂以其具备轴向高强度，侧向高扭转性能，高绝缘性等，赢得行业高度认可，海伦哲已经掌握高强度复合材料绝缘臂的设计、制造技术，实现绝缘型高空作业车行业内唯一一家关键部件国产化，打破行业关键部件长期依赖国外进口的局面。 近年来，绝缘高空作业车国产化趋势加强。公司自制的绝缘臂在满足自用后，余量将考虑对外销售。 此外，通过市场调研，公司发现自制的绝缘产品可以应用于其他行业，比如电力绝缘子、复合材料电塔、航空航天用器材外壳等领域。未来需求还会不断增长。
--	--

	5、公司的目标是“三年业绩翻两番、再造一个海伦哲”，是否可以理解为产能要扩大四倍？公司在扩大产能及人才储备方面所作的工作有哪些？ 回答： 首先，公司业绩翻两番不完全等同于产能也要翻两番，公司现有产品仍有较大的空间，未来将根据订单及生产情况随时进行调整。 公司主导产品处于高景气度，主营业务有望保持快速增长。同时，特种车辆的生产具有多品种、中小批量、定制性强的特点，对此公司形成了“以研发创新为基础、以差异化设计定制为核心、以柔性制造为支撑、以精细化服务为保障”的独特经营模式。目前，公司通过产线改造，加快推进智改数转、智能制造应用，通过关键工序柔性生产智能化改造来提升效率，开展 ERP 系统升级、AGV/AMR 自主研发项目，提升智能制造水平、及产能水平。 公司拥有研发人员 100 余人，中高级工程师 84 人，江苏省“333”工程学科带头人 6 人，徐州市拔尖人才 5 人，徐州市优秀专家 1 人，科技专家 5 人，江苏省首批产业教授 1 人，国家升降平台标准化委员会委员 1 人。研发团队专业覆盖车辆工程、工程机械、机械设计与制造、液压控制、自动化、材料和工程力学等领域，专业构成互补，能够承担本行业复杂、重大、具有国际领先水平的项目开发。 公司始终坚持“技术领先型的差异化”发展战略，设立北京海伦哲高端装备研究院，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，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。 公司注重引进和培养优秀技术人才、留住人才、优化研发机制，加强技术人员培训、技术交流，提高研发人员技术水平，同时通过股权激励等工具一方面吸引高端人才，另一方面充分调动研发人员积极性，稳定研发队伍。 6、公司研制的无人机消防车处于什么状态？ 回答： 处于开发状态。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。预计今年底明年初可投放市场。
--	--

	7、公司明年的目标是什么？ 回答： 公司 2023-2025 年三年战略规划的目标为“三年业绩翻两番，再造一个海伦哲”，公司在股权激励的考核管理办法中披露了近三年具体的战略目标。公司层面的考核以净利润相对于 2022 年的增长率为指标，考核年度为 2023-2025 年，公司 2023-2025 年净利润增长率的目标值分别为 175%、285%、439%。未来三年业绩目标虽然具有一定挑战性，但公司员工对目标完成充满信心。 8、无人机消防车用的消防系统是公司自己的专利吗？ 回答： 公司全资子公司格拉曼是我国消防车行业的骨干企业，正在研制的无人机消防车配备的消防系统，毫无疑问，将产生公司的专有技术。 9、公司半年报上面应收账款周转天数 200 多天，健康的应收账款周转应该是多少天？未来趋势如何？ 回答： 公司 2023 年半年度的应收账款属于历史较高水平，较期初增加的主要原因在于格拉曼应收账款增加。格拉曼应收账款增加的主要原因是 6 月有一次集中交货、客户自身情况的变化等。 公司正常水平的应收账款周转天数大约为半年左右。 未来，公司主要通过优化产品结构、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。 10、在第四次工业革命的大背景下,全球制造业开始了新一轮的蓬勃发展，尤其是特种机器人产业发展前景广阔，公司在特种机器人方面如何布局？ 回答： 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、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，智能监控指挥系统、智能作业保障系统、自动识别、自行走、防碰撞、一键式操作等智能系统在公司高空作业车、电力保障车辆、消防车和军品等产品中广泛应用。 公司的特种机器人产品主要包括：（1）消防机器人、无人驾驶消防车、电力阀厅消防机器人；（2）电力应急作业机器人；（3）应急救援机器人。格拉曼消防灭火机器人设备在国内技术和市场位居领先地位，已形成一定的技术壁垒，格拉曼消防机器人入选第一批《上海市智能机器人标杆企业与运用场景推荐目录》和“上海工业设计 100+”奖励。此外，公司正在研发城市高空无人机消防和灭火技术及其装备，新产品预计今年四季度或明年初投放市场。 11、消防机器人市场应该有很大潜力吧？ 回答： 消防机器人代替消防员进入或靠近火场，既快速完成灭火任务的同时，可保障消防战士的生命安全，将成为未来消防的重要力量。 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，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、消防灭火机器人等 9 款产品，集计算机技术、自动控制技术、传感器技术、网络与通讯技术、防爆技术为一体的先进技术，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。
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 9 月 21 日