

# 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：2024-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2023 年度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 24 日（周五）下午 15:00—16:00
地点	通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长     丁波                                      独立董事     格桑穷达 财务总监   谷峰                                      董事会秘书   张延波
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>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：</p> <p><b>1、目前贵公司的消防无人机方面的布局工作是怎样的？目前已经有样机在测吗？</b></p> <p>回复：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高空系留无人机灭火消防车目前处于样机的整机认证试验和测试阶段，剩余最后一个检测项目将于近日进行，预计很快将获得进入市场的所有条件，市场推广工作已经按计划开展。高空灭火装备的国内外市场需求都很大，预计该产品一旦量产，市场前景广阔。</p> <p><b>2、请问几号分红？</b></p> <p>回复：公司 2023 年度利润分配方案已经 2024 年 5 月 10 日召开的 2023 年年度股东大会审议通过。依据《深圳证券交易所创业板股</p>

票上市规则》的相关规定，公司将在股东大会审议通过利润分配方案后的两个月内，完成利润分配事宜。具体请关注公司后续公告。谢谢。

**3、公司与南京航空航天大学的合作在哪些具体技术或产品开发上有实质进展？如何保持在特种车辆智能化、机器人化领域的前沿地位？**

回复：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宝马展上亮相。

公司始终坚持“技术领先型的差异化”的发展战略，重视研发能力提升、产学研结合，重视产品拓展、技术提升、质量提升工作，开展针对出口、租赁行业、电力行业产品技术差异化专项课题，针对不同用户需求快速推出有较强竞争力的产品，抓好 64 米大高度高车、高端排水抢险车、高空系留无人机灭火消防车等重点项目，保持公司的技术领先实力，提升公司的品牌价值及产品市场竞争力。感谢您的关注！

**4、请问贵公司面对如今萎靡的经济形势，贵公司有什么措施能完成再造一个海伦哲的目标？**

回复：2023 年 8 月，公司制定了“三年经营业绩翻两番，再造一个海伦哲”的战略目标，传递出公司对快速高质量发展的信心。为保障目标的顺利实现，以及基于对公司价值的认可，公司同步推出回购公司股份方案以及限制性股票激励计划，充分调动公司员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现。

公司将坚持以三年（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。谢谢。

**5、顶航如果不完成增持会不会导致公司股票 ST?这次的年报问询会不会导致 ST?**

回复：上述情况均不会导致公司股票被 ST，公司经营正常，不存在退市风险。谢谢。

**6、请问贵公司的无人机灭火属于低空经济范畴吗？**

回复：随着无人机技术的发展，功能应用不断的完善，无人机逐步得到了广泛应用，为快速实施高空灭火、灾情侦查、辅助救援等提供有效的救援决策并提高灭火救援工作的效率，公司决定将无人机技术应用到“全灾种、大应急”灭火救援装备中。大载荷系留无人机+消防车的联动应用，为科学救援、高效消防插上了“科技的翅膀”，让“会飞的消防员”真正具备实战能力，帮助消防救援队伍更好地应对各类灾害事故尤其是高层建筑的灭火救援任务。

随着无人机飞行载荷不断的增加，对产品的轻量化要求较高，已使用更轻质的碳纤维复合材料；飞控技术是无人机飞行安全的保证，软件研发需要有长期的积累和持续的改进，公司现已掌握先进的无人机应用技术。公司与专业从事研发生产无人机的公司合作研制的高空系留无人机灭火消防车装备的压缩空气泡沫灭火系统配合无人机技术可使灭火速度提高 3-5 倍，用水量节省 50%以上，目前有效灭火高度可达 150 米，是应急消防行业可广泛应用的高效灭火系统，后期市场非常广阔。

我国高层建筑数量不断增多，高层建筑火灾处置压力增大，根据国家消防救援局发布的数据显示，2022 年高层建筑火灾 1.7 万起，与 2021 年相比上升 276%。城市高空消防经常遇到作业高度不够、扑灭效果不好的情况，推广应用高空无人机灭火技术和装备已迫在眉

睫。无人机作为现代化消防指挥作战体系中的创新应用，已成为我国传统消防向现代化消防转型的发展趋势。随着大载荷高空系留无人机灭火消防车不断发展升级，以后极有可能替代价格高、作业展开慢、作业展开场地需求大、操作复杂的大高度（50米以上）举高喷射消防车。谢谢。

**7、各省市自然灾害应急能力提升工程正在招标，市场空间极大。公司中标情况？下一步投标有无进行复盘？**

回复：公司一直致力于专用车辆的开发，在应急领域，公司积极响应国家应急产业发展政策，利用科技创新，研发适应多工况、通过性强、自动收放排水装备等机械化智能化程度高的应急排涝装备，解决城市防汛排涝面临的短时大流量排水、地下空间、隧道等排涝难题；同时，为解决百米以上高层建筑火灾施救装备单一且匮乏、施救工作条件需求复杂的痛点，公司研制出大载荷系留无人机灭火消防车，具有占地面积小、准备时间短、作业高度高，可迅速对高空火情实施持续有效的精准打击。公司目前已完成六项应急产品的布局，积极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，相关事宜正在按计划推进过程中。

**8、请问 23 年 17 亿营收目标未能实现是什么原因导致？曾经最高营收做到 20 亿，23 年只有 13 亿，在营收萎缩的情况下，2.8 亿净利润目标实现的合理性和底气在哪里？希望管理层能给投资者做出合理的解释。**

回复：2020 年公司营业收入 20.36 亿元是海伦哲成立以来的最高收入水平，也是海伦哲经过多年行业深耕所取得的成果。2021-2022 年受股权之争，金融机构纷纷收回信贷资金，加之受公共卫生事件影响，重要子公司所在地物流不畅、军品市场持续调整等影响，导致公司营业收入下滑，2022 年实现营业收入 10.24 亿元。2023 年，是公司消除股权之争阴霾，在新的董事会和管理团队领导下的第一年，也是转折之年、恢复之年，公司各方面都在重新调整和布局，公司面临

的退市风险彻底得到解决，授信额度在不断增加，高空作业车等产品市场保持较快增长，但同时也面临着消防车和军品市场不及预期的环境，2023 年取得营业收入 13.52 亿元、同比增长 32.03% 的成绩，虽然不及预期却也实属不易。

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和全体员工的共同努力下，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。谢谢。

**9、请问贵公司会采取什么手段来促使对方完成之前的增持计划？**

回复：顶航慧恒变更后的增持计划不可变更、不可撤销。公司将会持续督促顶航慧恒履行增持计划。公司可以通过电话、邮件、书面督促、见面沟通等多种方式督促相关方完成增持承诺。感谢您的关注。

**10、请问贵公司今年来海外订单的情况是怎样的？**

回复：2024 年一季度海外市场收入占公司整体营业收入的比例仍然很低，公司国际业务正处于开拓阶段，双轮驱动初见成效，今年计划迅速在东南亚、俄罗斯及中亚等目标市场构建国际销售体系，争取实现国际业务较大突破。谢谢。

**11、一季度业绩增长来源于哪里？**

回复：投资者您好，公司一季度归属于上市公司股东的净利润同比增长 2.69%，与上年同期变化不大。谢谢关注。

**12、公司实际控制人有无减持计划？**

回复：公司目前无控股股东、无实际控制人，海德资产管理有限

公司为公司第一大股东，公司未获悉其存在减持计划。谢谢。

**13、请问贵公司到底什么时候确认真正的实控人呢？一直无主状态对公司的发展不利，或者贵公司有计划被国资收购么？**

回复：公司目前处于无控股股东、无实际控制人的状态，但是公司经营正常，发展态势很好。2023年8月公司发布未来三年发展战略，同步实施了股份回购和股权激励；公司管理层及全体员工聚焦经营，2023年实现营业收入13.52亿元，同比增长32.03%，实现净利润2.06亿元，同比增长183.05%，取得了良好的业绩。请您关注公司在指定信息披露平台发布的信息。谢谢关注。

**14、一季报平平。二季度以来经营如何？实现今年股权激励计划第二期目标值有何困难和积极因素？**

回复：一季度是公司的传统淡季，由于主要客户的招标工作还没有开始，生产订单基本上是延续上一年的遗留订单，相对数量有限，此外加上恰逢元旦、春节等传统节日，对正常生产交付也存在一定的影响，而2023年度同期由于2022年部分业务受物流影响交付延后到2023年遗留订单较多，2024年一季度公司实现营业收入22,325.85万元，净利润2,138.02万元，与上年同期相比基本持平。二季度公司生产经营正常，当前公司正紧抓市场争取拿到更多订单。公司实现第二期股权激励目标主要有利因素：受益于国内设备更新、1万亿国债等政策影响，公司部分产品市场需求维持较快增长，公司大修维保业务和租赁业务保持较快增速；但同时也受到行业竞争加剧等不利因素的影响。

**15、报告期末，你公司应收深圳市巨能伟业技术有限公司（以下简称巨能伟业）资金拆借款0.95亿元，已计提坏账准备0.67亿元。前期，你对巨能伟业预计未来现金流进行测算，并据此计提资金拆借款坏账准备。请你公司结合巨能伟业本期经营情况、现金流状况、与预测数据的差异、还款能力等，说明巨能伟业预计未来现金**

**流测算是否准确，相关款项坏账准备计提是否充分。**

**回复：**投资者您好!根据我们近日获取的巨能伟业财务报表数据显示，2023 年度，巨能伟业实现营业收入 0.99 亿元，实现净利润 387.22 万元，经营活动产生的现金流量净额为 0.15 亿元，现金及现金等价物的净增额为 0.17 亿元，与公司 2022 年报问询函回复对巨能伟业经营业绩预测水平无重大差异。截至 2023 年末，巨能伟业已累计向公司还款 587.02 万元。根据目前情况判断，巨能伟业经营情况持续向好，且其在持续归还借款，公司管理层对巨能伟业的财务状况、经营环境进行了复核，认为巨能伟业现有内外部经营环境并未发生重大变化，因此，减值测试是合理适用的，计提的坏账准备是谨慎、充分的。详细情况请关注公司后续披露的 2023 年年报问询函回复。谢谢。

**16、此次证监会对 2023 年度的财务报告问询函是否对股民负责经得起考验？**

**回复：**公司严格遵照监管规则编制和披露 2023 年度财务报告，并经会计师事务所审计发表标准的无保留意见，所披露的财务信息真实、准确、完整；公司已组织人员进行深交所年报问询函答复，将在深交所要求时限内完成回复。

**17、公司 2023 年对长期股权投资计提了 1700 万元的减值准备，请问该项长期资产 2024 年是否仍存在减值的情形？**

**回复：**公司在 2023 年度审计过程中委托年审会计师对其 2023 年财务状况进行了审计，并聘请具有证券资格的资产评估机构进行了股东权益价值减值测试评估，根据评估结果进行了减值准备计提。2024 年公司将根据会计准则的相关要求，根据被投企业实际经营情况判断是否存在减值迹象，并聘请中介机构进行减值测试以决定是否需要计提减值准备。

**18、股权激励计划和人力资源优化对员工效率及产品质量有何直**

**接影响？内部管理与流程优化的具体成效如何体现？如何通过质量管理团队的建设，持续提升产品品质，增强客户满意度？**

回复：（1）为建立、健全长效激励机制，助力公司实现发展战略和经营目标，公司于 2023 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，并于 2023 年 9 月完成股权激励对象限制性股票的首次授予。股权激励计划有效提升了公司员工工作积极性和效率，2023 年公司经营取得了较好的业绩，产品质量得到了进一步提升。（2）公司设有独立的质量部进行检验和质量管理工作，各过程质量控制环节人员齐全，设有三个处室。产品实现全过程监视，对于各环节出现的质量问题迅速开具不合格反馈单，快速反应、严格执行改进、评审流程，跟踪验证保证彻底杜绝此类问题。建立完整的质量数据采集、报表体系，对生产经营各环节进行现场稽查，保证过程质量得到有效管控。对供应商绩效每月进行考核评价，推进持续改进，对质量表现、服务排名靠后的供应商及时淘汰。感谢您的关注！

**19、今年以来，公司新增订单如何？是否实现同比增长？**

回复：公司一季度新增订单较上年同期同比增长 45.71%。谢谢关注！

**20、请问贵公司的董秘，回复多久搞一次？能不能以后形成一个规律和措施，积极回复投资者的问题，提高大家的投资信心？**

回复：公司将加强互动易回复频率，并通过投资者电话、业绩说明会、互动平台等加强与投资者交流。谢谢。

**21、结合经营模式、销售政策及现金收支具体项目，量化分析报告期内经营活动现金净流量净额变动与净利润变动差异较大的原因及合理性。**

回复：投资者您好！公司已组织人员进行深交所年报问询函答复，相关情况请关注公司后续披露的 2023 年年报问询函回复。谢谢。



**22、大客户营销模式在电力、市政、消防应急救援等领域的实施效果如何？如何通过定制化服务增强客户粘性，与竞争对手形成差异化？在国际市场上，直销与代销的平衡策略如何优化，提升海外市场份额？**

回复：大客户营销模式有助于确保公司实现年度经营目标，公司坚持“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”的经营模式。在外销方面，公司将抓住市场机遇，积极识别海外市场需求，提前进行相关技术和产品储备，加大上海宝马展等国际采购展会参展频次和规模，按照不同订单情况确定直营、代理、国际合作等方式，在目标市场迅速构建国际销售体系，争取尽快实现国际业务较大突破。谢谢。

**23、在哪里看直播？**

回复：您好！海伦哲本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行，投资者可登录“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）参与本次年度业绩说明会。在市场营销方面，海伦哲创新营销模式，已经在抖音和其他网络平台都开设了直播，定期和不定期对海伦哲的产品进行宣传。感谢您对海伦哲的关注！

**24、出售东莞海讯显示技术股权对资产结构优化的具体益处？未来如何进一步优化资本配置，提升资产使用效率？针对财务风险管理，除了利率调整外，还有哪些策略来降低潜在风险，如供应链管理或市场波动应对？**

回复：东莞海讯的主要资产是位于东莞市茶山镇的一处小型工业园区，公司自收购后一直用于对外出租。为优化公司资产结构，盘活存量资产，提高资产运营效率，公司 2023 年处置了该项资产，所回收的资金有力地支持了主业发展。为进一步优化公司资产配置同时保持聚焦主业的发展理念，公司未来还将对部分闲置、低效资产进行清理，进一步回收流动资金，提高资金使用效率。我们积极与各家合作

	<p>银行及其他金融机构洽谈，在资金统一管理、资产负债比例管理、扩大承兑汇票使用、提高资金使用效率，降低财务费用等方面进行积极合作，从而多渠道多方向降低公司财务风险。</p> <p><b>25、您好！请问公司当前的市场占有率和核心竞争力是什么？</b></p> <p>回复：您好！公司主要产品市场占有率靠前，公司核心竞争力已在 2023 年年度报告中详细披露，请查阅相关内容，谢谢！</p> <p><b>26、请问公司有无增持计划</b></p> <p>回复：您好！公司目前无增持计划。公司于 2023 年实施了股份回购和股权激励，具体内容请您查看相关公告，谢谢！</p> <p><b>27、领导班子调整后，三年再造一个海伦哲这个目标是否需要做出调整？</b></p> <p>回复：您好！公司将继续全力推进未来三年发展战略规划，努力实现“经营业绩翻两番、再造一个海伦哲”的经营目标。感谢您的关注！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 5 月 24 日