

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：2024-006

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	鲁信创投 国盛资本 道禾资本 善金资本 星通资本 华泰证券 东北证券 侏罗纪投资 民生证券 彬复资本 基石投资 河君资本 国泰君安 华曦资本 广发证券 嘉鸿基金 北京点石 湘财证券 恒泰证券 东海证券 财通证券 望道中观基金 东方财富证券	工银瑞信基金 中国国际金融 中金銀海 国新证券 凯基证券 财信证券 粤佛私募 华安证券 量化网 成都聚羲投资 上海远希私募 上海国鸣投资 上海隽泰宝飞 上海富尔乐投资 一堃（北京）投资 惠鑫财经会客厅 浙商证券宁波知远 耕霖(上海)投资管理 上海亿麟资产管理 上海重鼎资产管理 四川富邦金马资产管理 上海融善泰来资产管理

时间	2024年9月24日 14:00-16:30
地点	公司全资子公司上海格拉曼国际消防装备有限公司会议室及厂区
上市公司接待人员	董事兼总经理 尹亚平 董事兼副总经理 陈慧源 董事会秘书 张延波 格拉曼董事长兼总经理 杨维利 证券专员 徐娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观公司全资子公司上海格拉曼厂区。</p> <p>参观公司全资子公司上海格拉曼厂区，厂区主要生产军用专用车、消防车及消防机器人等产品，听取上海格拉曼公司产品介绍，观看高空系留无人机消防车现场演示。</p> <p>二、董事会秘书张延波先生发言，欢迎投资者并介绍公司基本情况。</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。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。公司注册资本10.41亿元。</p> <p>2、公司主要业务</p> <p>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、消防车及军用专用车等专用车辆及特种机器人。</p> <p>公司始终坚持“技术领先型的差异化”发展战略，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。公司同时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。公司获得国家科技进步奖2项，中国专利优秀奖1项，</p>

江苏省级科学技术奖 4 项，江苏省首台(套)重大装备产品 3 项，上海市科技技术成果奖 1 项，上海名牌 1 项，“海伦哲”品牌为江苏省名牌产品。

全资子公司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。

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、杭州亚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。今年，公司应急救援队积极参加到城市防汛、排涝、抗旱救援处置工作中，技术服务中心共计完成各类应急保电保障等 83 场专项保电任务，涉及 22 个省市 55 座城市，包括山西运城垣曲雨雪恶劣天气调派 17 台应急发电车现场应急救援保障，广西桂林供电公司抗洪救灾应急排水装备服务救援保障，湖南省华容县团洲乡抗洪排涝应急电源车服务保障，重庆地区缓解用电高峰电源车服务保障，海南“摩羯”台风过境抢修高空作业车及应急电源车服务保障，呼伦贝尔市 2024 年男子曲棍球亚洲冠军杯赛事现场保供电等，公司均圆满完成保障任务。

3、公司战略规划（2023-2025）

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：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。为战略目标实现，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%。

（二）公司经营情况

2024年上半年实现营业收入5.22亿元；归属于上市公司股东的净利润5120万元；扣非净利润4882万元。

截至2024年6月30日，总资产20.99亿元，归母净资产13.40亿元，公司整体负债率有所下降。

（三）今年以来重点工作

2024年公司坚持以三年（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。

1、坚持“技术领先型的差异化”，研发精品、爆款

以公司两款重要产品为例进行说明。

（1）大高度混合复杂臂架高空作业车。公司研制64米高空作业车，该产品是目前国内复杂程度最高、完全自主化设计程度及高度最高的产品，也是国内技术含量最高、功能配置齐全、代表海伦哲最高技术水平的产品将于2024年11月亮相上海宝马展。

（2）高空系留无人机灭火消防车。为克服高层建筑高空灭火的世界性消防难题，公司全资子公司上海格拉曼近期推出了高空系留无人机灭火消防车，可携带40水带喷射泡沫灭火剂最高至155.1米进行灭火作业高度。

2、大力开拓应急市场，应急产业取得重大突破

今年公司紧抓1万亿国债带来的市场机遇，积极参与应急排水产品的市场推广工作，已经取得重大突破。近日发布公告拟收购湖南华汛公司的控股权，湖南华汛公司是国内便携式电动排涝关键创新技术的发起者和推动者，具备水泵等零部件核心技术；其在应急排水和抢险救灾方面积累了丰富的实战经验，在手订单充足；本次收购有利于公司抢占市场先机，迅速做大做强应急装备制造产业，提升综合实力和盈利能力。

3、深耕电力大客户市场，加大租赁市场挖潜

巩固基本盘，一方面深耕电力大客户市场，积极调整优化电力大客户销售策略，更多精力放到电源车，取得良好成效；另一方面紧跟租赁行业增长趋势，创新租赁行业营销策略，相继推出24、25、28、31米等蓝牌租赁爆款车型及黄牌37米高空

作业车等适应市场需求，市场占有率提升明显，上半年租赁销售收入（7500 万元）接近去年全年水平。截至 9 月 20 日，租赁销售收入 9123 万元，同比增长大约 72.39%。

4、大修维保业务取得快速增长

公司高车类产品市场存量第一，目前市场保有量超过 1.6 万台，2024 年初公司增加对服务资源（人员、设备、维保基地）的投入、调整激励政策（比如变更绩效考核模式、全员营销等）、业务分工，促使维保业务合同订单快速增长，截至 9 月 20 日，今年新签订单 7794 万元（不含税），同比增长 106.7%。

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 年度加大了现金分红力度，近期公司拟对 3188 万股已回购股份进行注销，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。

三、公司与调研人员就以下问题进行了探讨

1、公司收购湖南华汛的目的、进展以及未来业务发展规划？

回复：

近年来受国家政策支持以及自然灾害频发影响，应急产业市场迎来快速发展机遇，发展前景广阔。2023 年以来，公司加大对应急市场的资源投入并成立应急事业部专项推进相关工作；今年初，公司制定了“巩固现有业务基本盘，大力拓展应急市场、国际市场、租赁市场及后市场四个市场”的工作方针，大力拓展应急市场成为公司 2024 年重点工作之一，今年公司紧抓 1 万亿国债带来的市场机遇，积极参与应急排水产品的市场推广工作，已经取得重大突破。

湖南华汛是国内便携式电动排涝关键创新技术的发起者和推动者，具备水泵等零部件核心技术；其在应急排水和抢险救灾方面积累了丰富的实战经验，今年新签销售合同累计达 2.24 亿元，在手订单充足。

公司拟通过股权并购或认缴新增注册资本等方式取得湖南华汛控制权。各方通过本次并购在应急供排水装备及排水车领域进行深度合作，充分利用应急供排水产业快速发展的市场机遇，整合海伦哲在产品研发、智能制造、销售和服务等方面的丰富经验及在电力、市政、消防等领域的客户资源优势，和湖南华汛长期积累的应急供排水实战应用经验、技术先发优势，实现“强强联合”、“优势互补”，有利于公司抢占市场先机，迅速做大做强应急装备制造产业，将湖南华汛打造成为具备

自主研发、规模化制造和综合服务能力的行业领先企业，提升公司的综合实力和盈利能力，加快公司“三年业绩翻两番，再造一个海伦哲”战略目标的实现。

各方已经签署《股权并购合作协议》，截至目前公司已初步完成对湖南华汛的财务、法务尽职调查工作，后续加快推进尽职调查、审计和资产评估工作，并根据相关结果进一步协商洽谈并购方案，最终能否达成存在不确定性。公司将按照相关规定根据后续进展情况及时履行决策程序和信息披露义务。

2、公司如何看待应急市场发展趋势，公司在应急产业做了哪些布局以及未来规划？

(1) 近年来，随着全球变暖，极端天气、自然灾害和突发事件频繁发生，例如2021年河南郑州的“7.20”特大暴雨灾害、2023年河北和东北等地的洪涝灾害、2024年海南超强台风“摩羯”过境等，严重威胁我国人民生命和财产安全，社会对公共安全和应急管理的需求不断增加。

(2) 国家政策大力支持应急产业快速发展，为人民群众生命财产安全提供坚强保障。2023年9月26日，工业和信息化部、国家发展改革委、科技部、财政部、应急管理部联合印发《安全应急装备重点领域发展行动计划（2023-2025年）》，提出力争到2025年安全应急装备重点领域产业规模超过1万亿元。计划指出，力争到2025年，安全应急装备产业规模、产品质量、应用深度和广度显著提升，对防灾减灾救灾和重大突发公共事件处置保障的支撑作用明显增强。

2023年10月24日，第十四届全国人大常委会第六次会议审议通过了增发2023年1万亿元特别国债的议案，用以支持灾后恢复重建和提升防灾减灾救灾能力，其中用途之一即为城市排水防涝能力提升行动。

(3) 安全应急产业作为战略性新兴产业，产业规模持续扩大，发展前景广阔。

根据中国信息通信研究院发布的《安全应急装备重点领域发展报告（2023）》，2023年我国安全应急装备重点领域产业规模已超7,000亿元。在多方力量推动下，“需求急、市场广、技术新、面向专门领域”将成为未来一段时间安全应急装备的重点发展方向。

(4) 2024 年排水车市场情况

受益于 1 万亿国债资金项目和国家政策有力支持，据不完全统计，截至 2024 年 8 月份，应急产品招标 1953 台、总额约 29 亿元，其中排水车招标了 20.7 亿元，排水车中以电动泵便携式车型为主，电动泵便携式车型总量超过 1200 台，子母式排水车及液压泵式排水车总量超过 340 台，臂架式排水车 107 台，排水车产品招标迎来爆发性增长。

(5) 公司目前已完成在电力应急、*生化应急、消防应急和城市内涝排水应急等方面的布局，是国内应急产品体系布局较为完整的企业之一。下一步，一方面，重点开发小型化、大排量城市排涝类产品，同时优化 3000m³/h~5000m³/h 排量段产品的配置及作业装置便捷性，研究解决作业过程中水泵的防污防堵、水带的便捷收放等作业痛点难点，同时积极引入智能化、数字化技术，做到产品应用的智能监控与人机互动；另一方面，拓展综合保障、救援处置类产品（如宿营车、炊事车等产品），未来公司将紧随应急管理部的政策，结合现有产品和技术基础在应急预警、指挥调度、处置救援、后勤保障等方面深挖客户需求，不断推出新产品。

3、公司战略规划还是原来提出的“一、二、三、二、一”吗？有没有变化？

回复：

公司战略规划没有变化，继续坚持 2023 年 8 月发布的三年（2023-2025 年）发展战略，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。

上述战略总目标可以概括为“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”。

4、公司上半年业绩有所下滑，今年 2.8 亿元净利润目标能否实现？

回复：

2024 年归属于上市公司股东的净利润目标为 2.8 亿元。2024 年初，公司制定了今年的工作方针和业绩实现保障措施，公司坚持以三年（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。

公司 2024 年上半年实现营业收入 5.22 亿元；归属于上市公司股东的净利润 5120 万元。受军品恢复不及预期、上年同期业绩较高等多种因素影响，2024 年公司上半年净利润同比略有下滑。公司及时调整大客户营销策略，取得良好成效，应急市场、租赁市场、后市场、国际市场订单获取均取得大幅增长。截至 2024 年 9 月 20 日，公司新签合同订单或已收到中标通知书的订单总金额 12.68 亿元，同比增长约 45%；公司在手订单 7.59 亿元，同比增长 55%。四季度，公司将进一步加强自身能力建设，全力以赴抢订单、保交付，尽最大努力实现年度业绩目标。

5、请介绍一下公司未来并购计划和策略。

回复：

结合公司三年发展战略，围绕公司三大主业特种车辆、特种机器人和军工等智能装备制造领域，我们在寻找合适的、有产业协同的优质标的，利用上市公司的平台优势，巩固和提升现有业务行业地位，实现向新业务、新领域的快速拓展。

6、公司应急排水车市场取得哪些突破，预计何时实现大规模交付？

回复：

今年公司紧抓 1 万亿国债带来的市场机遇，积极参与应急排水产品的市场推广工作，已经取得重大突破，截至 9 月 20 日，公司应急排水车新签合同订单或已收到中标通知书的订单累计近 2 亿元。应急排水车订单主要在下半年获得，预计将在四季度实现较大规模交付。

7、公司经营情况及在手订单情况如何？

回复：

2024 年上半年实现营业收入 5.22 亿元;归属于上市公司股东的净利润 5120 万元;扣非净利润 4882 万元。

截至 2024 年 9 月 20 日,公司在手订单(已签合同订单或已收到中标通知书)7.59 亿元,同比增长 55%。

8、公司电力应急保障车上半年业务怎样?

回复:

2024 年上半年公司电源车收入 1.15 亿元,同比增长 15%左右。随着极端天气增多、保障民生用电及不停电带电检修等实际需求日益增加,电力大客户电源车采购量增长,公司中标随之增加。预计 2024 年全年电源车市场景气度维持在较高水平。

9、上半年格拉曼消防车业务有所下滑,预计后续情况如何?

回复:

2023 年全国消防车市场采购总量大幅度减少,剧减 80%左右,格拉曼也受此影响签单额减少 78%,当年签单额约 6400 万元,从而导致 2024 年上半年消防车营业收入减少 68.89%。2024 年消防车市场迎来恢复增长,上海格拉曼加强市场开拓工作,截至 9 月 20 日,实现新签订单 1.88 亿元,同比增长近 5 倍,预计有望继续保持大幅增长势头。

10、公司交货周期多长时间?签订订单到确认收入周期一般多久?毛利率大概多少?

回复:

普通高空作业车交货周期约为 30~45 天,电源车、排水车约 60 天,若是大高度的高空作业车、大型的电源车或者涉及进口零部件的交货周期为 3 个月或更长时间。

格拉曼消防车交货周期为国产底盘配置约 90 天,进口底盘配置为 10 个月或更长时间。

签订订单到确认收入周期一般三个月左右。公司高空作业车、电源车等毛利率超过 30%,军品及消防车毛利率 15%左右。

11、公司应收账款比例较高的原因是什么？

回复：

(1) 公司通常给予高空作业车、发电车客户 3-6 个月信用期，同时设立质保金制度。公司的主要客户为电网公司、路灯市政、部队公安等，为政府直接控股或控制的行业或部门，社会信誉度高，经营稳定，因此发生客户信用风险的可能性较低。

(2) 2024 年上半年末公司应收账款 7.71 亿元，占总资产比例 36.71%，公司将积极采取各项措施降低应收账款，具体包括：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。

12、公司账面资金是否紧张？并购湖南华汛使用自有资金还是准备做项目并购贷款？

回复：

目前公司治理稳定、规范运作、经营正常，日常经营现金充足，资产负债率处于较低水平。当前公司与多家银行签署银企合作协议，截至 2024 年 6 月 30 日，公司授信额度共计约 47,000 万元，共使用授信约 25,300 万元。同时公司应收账款 7.71 亿元，而四季度一直都是销售回款的旺季，预计四季度将有大量经营性现金流入。公司经营现金流充足，若以现金方式并购湖南华汛，公司拟使用部分自有资金，部分并购项目贷款方式解决。

13、请问美通减持对公司的影响。

回复：

公司于2024年8月6日披露《关于公司持股5%以上股东股份减持计划的预披露公告》（公告编号：2024-055），美通公司拟计划自本公告披露之日起15个交易日后的3个月内通过集中竞价或大宗交易方式减持股份不超过14,823,654股，占公司剔

	<p>除回购专用账户股份后总股本的比例为1.5%。且任意连续90个自然日内，通过集中竞价方式减持的股份总数量不超过公司总股本的1%，通过大宗交易方式减持的股份总数量不超过公司总股本的2%。</p> <p>截至2024年9月20日，在减持计划期间内，美通公司已通过集中竞价交易方式减持9,812,745股，减持比例为0.9929%。美通本次减持计划集中竞价交易减持额度已经基本使用完毕。美通公司不属于公司控股股东和实际控制人，本次减持计划的实施不会导致公司控制权发生变更，也不会对公司治理结构及持续经营产生重大影响。</p> <p>14、请问贵公司今年以来海外市场拓展情况？</p> <p>回复：</p> <p>2024 年上半年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。公司国际市场开拓灵活采取直营、代理、国际合作等方式迅速构建国际销售体系，已经在马来西亚、俄罗斯及巴西等目标市场实现订单销售，取得较大突破。</p> <p>15、高空无人机灭火消防车已经上市销售了吗？订单情况如何？</p> <p>回复：</p> <p>目前已经取得工信部产品公告，可以上市销售。高空无人机灭火消防车前期在多地进行了多次现场高空性能灭火演示，演示效果得到一致好评，江苏、浙江、湖北等地有多家意向客户，目前，上海格拉曼正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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 9 月 24 日