

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：2026-005

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（请文字说明其他活动内容）	
调研单 位名称	平安基金 华夏基金 国泰基金 兴业基金 泰信基金 南华基金 银河基金 长城基金 华安基金 长江证券 中信建投证券 中信建投基金 光大保德信基金 宝盈基金 鹏华基金 华泰资产 合众资产 中信保诚基金	摩根基金管理（中国）有限公司 3W Fund Management Limited 百年保险资产管理 民生通惠资产管理 湖南源乘私募基金 华宝基金 中信建投经管委财富管理 进门财经 龙悦投资管理 上海宁泉资产管理 北京中金众鑫投资 上海东方证券资产管理 阳光资产管理 上海禾升投资 深圳港丽投资 宝盈基金 上海歌汝私募基金 中信建投资本
时间	2026 年 9 月 15 日 20:00-21:00	
地点	线上	

上市公司 接待人员	海伦哲副总经理 王俊鹏 海伦哲副总经理兼董事会秘书 张延波 及安盾董事兼副总经理 高昊 海伦哲证券事务代表 徐娜
投资者关系 活动主要内容介绍	一、公司与调研人员就以下问题进行了探讨 1、公司目前无实控人，第一、二大股东持股接近，对公司决策、收购、业务拓展有何影响？股东层面如何开展决策？ 回复： 公司自 2022 年 12 月改组董事会后无实际控制人，建立起权责清晰、有效运行的治理体系。重大经营、投资收购事项均以有利于公司及全体股东利益、提升公司长期投资价值为原则。收购及安盾 51%股权项目董事会全票通过、股东会高票通过。公司大股东在业务拓展、资本运作等重大事项上不存在分歧，均致力于公司长远发展。 2、股权激励设置 10 亿、20 亿、30 亿营收目标，管理层信心如何？剩余 49%股权收购的节奏、资金保障情况？ 回复： 股权激励考核指标兼顾激励性与可行性，及安盾管理团队对完成目标任务具备信心。剩余 49%股权的收购条件、估值、交易方式在《关于湖北及安盾消防科技有限公司之股权转让协议》中已有约定，具体内容详见公司于 2026 年 1 月 20 日在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上披露的《关于收购湖北及安盾消防科技有限公司控制权的进展公告》（公告编号：2026-007）。 3、国内储能消防当前订单情况，国内外盈利能力对比，未来是否会竞争加剧、利润下滑？ 回复： 2026 年国内储能市场整体处于“政策机制过渡、合规监管收紧与商业模式重构”期，国内已有订单落地，但规模还不大。今年海外订单溢价更高，交付优先级更高。2026 年

国内储能行业政策标准持续提高,《电化学储能电站设计标准》(GB/T51048-2025)国家标准落地实施、上海团标陆续实施,新疆、内蒙古等地跟进制定地方导则。《热气溶胶灭火装置》(GB 47370-2026)新国标将于 2027 年 4 月 1 日强制实施,短期面临竞争压力较小。下游客户需求从单品向系统、全生命周期服务升级,公司具备全链条服务能力,有望保持较好的盈利水平。

4、气溶胶渗透率何时快速提升,行业何时迎来爆发?

回复:

随着《电化学储能电站设计标准》(GB/T51048-2025)实施的持续影响以及各地验收标准的更新实施,预计新增储能项目逐步向气溶胶消防方案切换。目前公司在手跟踪气溶胶储能项目已明显增加,预计 2027 年下半年国内新增储能消防气溶胶项目占比有较高提升,渗透率将快速上行。

5、美国储能产业链本土化限制,对公司消防产品出口是否造成影响?

回复:

消防系统价值占储能系统仅 2%-3%,不属于美国本土化政策重点管控对象。北美主要客户未要求转移产能,个别客户仅要求小型组装产能用于供应商准入,主要产品仍会是国内生产出口,海外业务未受实质冲击。

6、海外客户拓展进度如何?

回复:

目前已经有韩资、美资电池企业和公司对接,其中韩资企业居多,部分韩资企业已经完成产品导入,等待订单下达即可启动供货,且除了气溶胶产品外,公司系统内其他产品也可以同步导入。过去海外业务受限于本地化服务网络,目前公司海外销售服务体系已经搭建完成,预计 2027 年海外集成商、电池厂订单有望大规模落地。

7、针对各国差异化消防标准,公司做了哪些工作? 海外团队、服务网络布局情况?

回复:

不同国家、地区消防标准差异较大。公司在美国、欧洲、澳洲配置十余名本地消防专家,跟踪标准迭代;结合当地工况做产品适配;协助客户完成认证、转证、备案等准

入工作。公司现已搭建了 20 余个国家代理商网络，在代理商所在地设立物料仓，后续规划区域中心仓，保障 48 小时内响应服务客户需求；公司的预制化安装方案大幅压缩现场施工时长，降低海外客户成本。

8、对比海外竞争对手，公司面向海外集成商的核心竞争力如何？

回复：

海外传统龙头深耕传统消防场景，对储能赛道布局不足：产品存在导电腐蚀缺陷，缺少 Pack 级小容量产品，扩产意愿弱，交付周期长，服务响应慢，大量原有代理商转向与及安盾合作。及安盾产品不导电不腐蚀，覆盖大小全场景，成本低，配套快速服务与交付能力。

9、数据中心、电力等新兴市场的布局规划、市场空间与市占率展望？

回复：

公司已成立汽车、数据中心、电力储能电站、超级工厂、传统建筑、车辆六大项目组，2026 年 10 月启动实地调研与方案开发，2027 年正式推进各新场景业务。

车载消防方面，20 余款车型完成多场景测试，覆盖空调冷媒、电池 Pack、油箱三个场景，其中冷媒灭火与抑制测试已取得重大突破；公司自动化产线、车规级实验室能满足车企体系要求。数据中心方面联合相关机构共同推进气溶胶方案落地；电力消防国内市场规模约 200 余亿元，依托各省代理商参与招投标，推进整套消防系统导入电力场景。

10 储能行业及公司相关业务增长预期？

回复：

行业端，海外储能订单储备充足，2026 年部分项目延期主要受电芯价格扰动，订单并未消失，预计 2027 年海外储能行业增速 50%以上。公司对完成 2026 年及安盾 10 亿营收目标有信心，预计 2027 年储能相关业务收入保持高速增长，最终取决于项目实际落地节奏。

11、车载消防单车价值量，拓展难度与公司优势？

回复：

单车价值随车型方案不同存在差异。车载赛道对车企体系认证、测试、研发投入要

	求高，多数消防企业切入门槛高；而公司现有产线、实验室、体系能力可以复用，额外投入较少，相比之下拓展更具明显优势。 12、风电消防市场空间，公司布局情况？ 回复： 及安盾参与行业标准制定，与多家头部风电企业已有产品应用。前期受行业低价竞争影响订单有限；新标准落地后已有国内头部风电企业启动合作。 13、储能安全大会具体安排？ 回复： 公司计划于 2026 年 9 月 19 日举办海外代理商大会，9 月 21- 22 日召开海外论坛，23 日召开国内论坛，该会议为全球较大规模储能消防安全会议。参会包含国内储能产业链企业，多家外资企业参会。 14、国内储能客户市占率情况？ 回复： 国内头部储能企业两百余家，绝大部分是公司客户；在大部分头部客户中，公司为主供应商，市占率较高。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 9 月 16 日