

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：2026-006

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	南方基金 银河基金 申万菱信基金 长江证券 民生通惠资产 长城基金 华安基金 光大证券 进门财经 开源证券 上海海星联力 上海鑫垣私募基金 太平洋资产管理 宝盈基金 深圳亘泰投资管理 上海松熙私募基金 长安基金 上海姚泾河私募基金 摩根士丹利基金管理(中国)有限公司 平安基金 东方基金 东方证券 国联基金	东方阿尔法基金 建信理财 華富基金 中邮保险资产 兴证全球基金 招银理财 国信证券 太平养老保险 信达澳亚基金 上海国泰君安证券资产 太平资产管理 富国基金 华夏基金 上海聚鸣投资 高毅资产 江苏瑞华投资 华宝兴业基金 融通基金 嘉实基金 杭州博衍私募基金 信银理财 国海富兰克林基金 易方达基金

	<div>工银安盛资产</div> <div>中欧基金</div> <div>泰信基金</div> <div>光大保德信基金</div> <div>巨杉(上海)资产</div> <div>圆信永丰基金</div> <div>新华基金</div> <div>招商证券资产</div> <div>浦银安盛基金</div> <div>广州翔云私募基金</div> <div>前海开源基金</div> <div>中金公司</div> <div>睿远基金</div> <div>财通证券资产</div> <div>兴业证券</div> <div>汇丰晋信</div> <div>农银汇理基金</div> <div>平安大华基金</div>	<div>华夏理财</div> <div>建信基金</div> <div>汇添富基金</div> <div>安联保险资产</div> <div>国金基金</div> <div>山西证券</div> <div>深圳市新思哲投资</div> <div>上海非马投资</div> <div>龙麻科技集团</div> <div>IDG 资本</div> <div>中银基金</div> <div>富荣基金</div> <div>上海润义投资</div> <div>海富通</div> <div>上银基金</div> <div>上海常春藤投资</div> <div>江信基金</div> <div>北京国有资本运营管理</div>
时间	2026 年 10 月 25 日 20:00-21:00	
地点	线上	
上市公司	海伦哲董事兼副总经理 陈慧源	
	海伦哲副总经理 王俊鹏	
接待人员	海伦哲副总经理兼董事会秘书 张延波	
	海伦哲证券事务代表 徐娜	
	及安盾销售部部长 佟辉	

<p>投资者关系 活动主要内容介绍</p>	<p>一、副总经理兼董事会秘书张延波先生介绍公司三季度经营情况。</p> <p>公司 2026 年前三季度实现营收 17.84 亿元，同比增长 38.32%，扣非后归母净利润 2.00 亿元，同比增长 30.17%；其中 2026 年第三季度公司实现营收 6.07 亿元，同比增长 24.56%；扣非后归母净利润 0.73 亿元，同比有所下滑。</p> <p>公司前三季度净利润增长主要原因是公司于今年一季度完成并购湖北及安盾 51% 股权，湖北及安盾前三季度净利润约 2.95 亿元；第三季度净利润下滑，主要系消防车市场招标前三季度同比减少导致上海格拉曼收入出现下滑；海伦哲本部大客户大规模市场招标较往年同期出现延迟，预计四季度环比好转。</p> <p>二、公司与调研人员就以下问题进行了探讨</p> <p>1、公司机器人业务的拓展，请介绍一下？</p> <p>回复：</p> <p>海伦哲作为国内最早研制特种机器人的企业之一，历经十几年的技术创新积累，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、电力保障车辆等产品中广泛列装。</p> <p>公司已推出排水机器人、城市地下与狭小空间带电作业机器人、机器人绝缘车、四驱消防灭火机器人、大高度灭火机器人等多款机器人产品，今年推出了自行走绝缘型高空作业机器人、全地形步履式绝缘高空作业机器人等新产品，公司机器人产品覆盖了城市排水、高空作业、消防灭火等多个应用场景。</p> <p>公司全资子公司上海格拉曼消防灭火机器人市场地位稳固，已入选第一批《上海市智能机器人标杆企业与运用场景推荐目录》。上海格拉曼近期中标湖北宜昌应急局超千万的应急救援装备采购订单，订单包灭火机器人、机器人运输车、灭火四足机器人等多款机器人产品。</p> <p>公司投资参股的苏州镒升机器人科技有限公司，致力于工业机器人、工业滑台、工业相机等自动化核心产品的研发、生产及应用与销售，镒升机器人不仅是 EPSON 工业机器人的认证经销商和增值方案商，同时也是世界知名工控器件厂商 SMC 气动产品与 Panasonic 传感器产品在中国重要的合作伙伴。</p> <p>2、请问及安盾 2027 年储能消防业务空间、订单与业绩目标？</p>
---------------------------	---

回复：

及安盾已完成存量、新增国内外客户、新能源汽车、风电、数据中心等新增场景全面摸排，预计 2027 年公司整体收入将大幅增长，可顺利完成当期股权激励考核目标。

公司第三期员工持股计划第二个解锁期及安盾考核目标为 2026 年度与 2027 年度累计实现营业收入 30 亿元，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。

3、请问及安盾盈利水平与客户结构如何？

回复：

依托业务规模快速扩张、供应链持续优化降本双重驱动，及安盾 2027 年盈利水平预计将稳步抬升；公司不同类型客户、海内外客户之间产品定价及毛利率水平差异较小，盈利结构稳定。

4、气溶胶渗透率何时快速提升，及安盾国内市场拓展情况预计怎样？

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，国内储能消防项目推进顺利，

新疆、内蒙古等区域储备项目充足，将在 2026 年四季度、2027 年持续落地释放业绩。

5、及安盾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。2027 年增速排序为欧洲>中东>北美，目前公司头部海外客户出货以欧洲区域为主。特斯拉已两次赴公司现场考察，双方合作意向强烈，特斯拉相关测试、实有望落地公司；LG 南京（负责欧洲、中东业务）、三星等国际头部客户均已完成对接，预计 2027 年有望实现订单落地。

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。

6、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。

7、请问及安盾在新赛道风电、电网、新能源车落地进展怎样？

回复：

- （1）风电场景：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。
- （2）电网场景：电力消防国内市场规模每年约 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。电网配套消防业务推进节奏较快，订单落地确定性强。
- （3）新能源车场景：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。新能源车配套消防产品业务拓展进度超公司预期，为未来重要增量赛道。

8、请问及安盾所处行业竞争格局怎样？

回复：

公司储能消防气溶胶产品严格按照国标设计，行业准入门槛高，同行竞争对手难以快速达标跟进。公司长期积累的核心专利、产能规模、行业资质、头部客户资源形成深厚护城河。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。

9、海外储能消防行业认证壁垒高吗？

回复：

海外储能消防认证难度较高，是出海强制准入门槛，核心是欧美澳专属认证（UL2775/EN15276/AS4487）与国内国标差异大，认证周期长、费用高，还需配套产品认证及环保合规要求；2023年前市场被海外企业垄断，及安盾率先突破成为全球唯一获多国核心认证的企业，认证难度呈欧美澳远高于中东拉美的梯度，核心难在突破海外专利限制、匹配当地专属技术要求；全球标准持续收紧，美欧分别升级 NFPA855、碳足迹要求，且更强调系统级联动与防爆、运输安全等附加认证。海外储能消防行业认证壁垒极高，储能消防产品完整认证周期长，新进入者难以快速切入赛道。

10、及安盾收入确认规则如何？

回复：

及安盾销售合同通常包含转让商品的履约义务或者既包含转让商品的履约义务又负有安装义务。对于仅包含转让商品的履约义务的销售，属于“在某一时点履行”的履约义务：公司按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物全部交付，并取得客户的验收单时，商品的控制权转移，公司在该时点确认收入。对于即包含转让商品的履约义务又负有安装义务的销售，属于同一合同下两项单独义务，且能够独立拆分，对于转让商品的履约义务在货物到现场客户验收时确认收入，对于安装义务在安装验收通过后确认收入。

11、请问及安盾剩余 49%股权收购安排？

回复：

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）。

附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 10 月 26 日