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：2026-008

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	摩根士丹利基金 中信建投证券 幻方量化 源乘私募 大家资产 中金公司 永赢基金 华夏久盈 海通资管 兴业基金 国寿安保基金 鹏格斯资产 广发资管 阳光资产 东方财富证券 彼得明奇私募	龙悦投资 野村投资（上海） 正圆私募 泰信基金 华富基金 中信建投财富管理 中信建投资本 兴银理财 青银理财 太平资产 融通基金 华宝基金 银河基金 合众资产 Auspice 资管
时间	2026 年 11 月 04 日 20:00-21:00	
地点	线上	
上市公司接待人员	海伦哲董事兼副总经理　陈慧源 海伦哲副总经理兼董事会秘书　张延波	

	及安盾销售中心总监　　康凯 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、及安盾 2026 年前三季度储能业务接单、出库同比增长情况如何？全年既定目标能否完成？** 回复： 2026 年前三季度，湖北及安盾储能业务新增订单较 2025 年同期增长 97%，出库规模同比增长 111%，实现营业收入 7.96 亿元，同比增长约 111%，业务增长态势良好。截至 10 月末，结合在手订单及交付计划，及安盾有信心完成 2026 年业绩考核目标。 **2、公司如何看待 2027 年储能需求？国内新国标落地后，国内项目储备及国内大储业务布局进展怎样？** 回复： 随着电芯新产线陆续建成投产，2027 年电芯产能不足问题有望缓解，储能集成商缺电芯的情况边际改善；同时电芯价格下降，改善储能系统集成经济性，有利于需求释放。全球储能行业 2027 年预计仍能保持 30%-40%增速，海外储能行业增速可能更快。 伴随储能相关国家标准落地，气溶胶消防方案推广具备良好基础，预计 2027 年、2028 年国内市场持续较快增长。公司将国内大储作为未来 2-3 年重点拓展方向，调整组织架构组建专门团队，从设计院、集成商、集成商自建项目等渠道拓展业务，目前国内大储项目储备增加较多，从上半年十余个项目、数千万元规模，增加至当前 89 个项目、预计总金额约 4.8 亿元。 **3、公司气溶胶消防产品在除储能之外新场景的拓展进展如何？市场空间如何展望？** 回复： （1）新能源汽车领域。自 2025 年起头部车企 20 余款车型已在公司完成多场景测试，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近期取得重大突破，相关成果已在行业论坛上发布；公司已建成自动化产线、车规级实验室，同时也

	正在完善 IATF 16949 质量体系，能满足车企体系要求。随着国内新能源车渗透率持续提升，车载气溶胶消防市场空间较大，是公司未来重要增长点。 （2）AIDC 数据中心领域。作为储能新应用场景，目前公司已实现订单交付，是中期增量方向之一。预计至 2030 年，行业将保持每年 50%以上增速。 （3）风电领域。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，今年已实现出口海外风机产品交付。 （4）机器人领域。已与仓储物流公司、机器人公司对接，研究机器人电池消防解决方案。 （5）电力领域。公司与电力设计院建立深度合作，针对变电站、配电房、电缆竖井、电缆管沟等场景开发专用消防方案。当前电力系统消防安全要求持续升级，存量改造与新增建设需求并存，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。 **4、及安盾股权激励考核目标是什么？公司对完成 2027 年目标的信心及支撑因素？** 回复： 及安盾员工持股计划业绩考核目标为：2026 年营业收入 10 亿元，2026-2027 年累计营业收入 30 亿元，2026-2028 年累计营业收入 60 亿元。 公司对完成 2027 年业绩目标具备较强信心。一是存量客户业务，在 2026 年营收基础上预计实现 30%以上增长。二是新增客户业务，前期处于技术验证、小批量阶段，预计 2027 年形成增量，预计贡献收入约 3 亿元。三是国内大储业务，随着相关国标实施的持续影响以及各地验收标准的更新实施，预计国内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，储备项目预计金额合计已达 4.8 亿元。四是 AIDC 数据中心场景，2026 年已实现订单交付，为未来新增业务增长点。此外，电力、风电等其他领域预计 2027 年贡献收入约 1 亿元。 **5、请分析一下 2027 年海外储能收入增量来源？** 回复： 海外储能新增客户收入来源主要包括：一是阿特斯、比亚迪等国内重点攻关客户，

	前期持续开展技术对接，预计 2027 年贡献增量；二是特斯拉，已两次赴公司现场考察，重点围绕欧洲、东南亚储能产品开展合作对接，方案已基本确定；三是 LG，公司已与南京 LG（负责欧洲、中东业务）开展多轮技术交流，客户对方案认可度较高，目前推进供应商导入，预计 2026 年 11 月完成导入，后续开展打样、认证及小批量供货；四是三星，产品方案已确认，按客户要求开展同步测试，待打样及小批量订单落地。 目前公司海外销售服务体系已经搭建完成，依托行业资源拓展海外集成商客户，有望在 2027-2028 年释放订单；同时，依托国内电池厂商海外建厂契机，跟进其海外配套储能业务。 **6、相较于国内同行及海外竞争对手，及安盾核心竞争力是什么？该竞争力能否持续？** 回复： 及安盾目前主要产品为电池 PACK 级灭火装置、储能柜（簇）级灭火装置以及消防灭火系统，在储能消防细分领域具备领先的综合竞争实力，核心优势如下： （1）技术与产品优势 及安盾深耕气溶胶灭火技术，拥有多项核心专利，自研脉冲式气溶胶灭火技术、絮凝胶灭火技术、绿色环保技术等气溶胶“十大技术”，大幅度提升了气溶胶产品的灭火效率，解决了原来存在的喷放温度高以及导电性和腐蚀性问题。目前及安盾气溶胶产品在灭火能力、安全性、抗导电性和无腐蚀性、环保性上等方面具备领先优势，并形成较高技术壁垒。 （2）供应链与成本优势 建立稳定供应链体系，通过规模化采购与协同制造有效控制成本，成本远低于竞争对手，保证产品质量与盈利水平。 （3）客户与渠道优势 与储能、电力等行业头部企业建立长期合作，客户结构优质；国内渠道覆盖完善，海外市场稳步拓展，具备全国及国际化市场服务能力。 （4）资质与体系优势

	通过多项国际国内体系认证与产品认证，是全球唯一同时通过北美、欧洲、澳洲和中国产品认证的企业，管理规范、资质齐全，满足高端市场与海外市场准入要求。 （5）业务协同优势 各业务板块技术、渠道、客户资源高度协同，项目储备充足，市场拓展能力强，整体保持良性快速增长。 （6）全链条服务优势 依托公司在国内企业出口储能市场建立的规模优势，构筑从设计方案、制造、产品交付及售后服务的全链条服务竞争优势，为客户提供高质量消防解决方案服务、高性价比产品。 综上，及安盾核心竞争力具备较强可持续性：技术壁垒、全球多地稀缺资质、头部客户资源、成熟供应链及全链条服务均需要长期沉淀，短期难以复制；公司持续投入研发迭代、依托业务协同与储能出海持续放大规模优势，同时紧跟行业标准与技术变化，不断巩固优势以应对市场挑战。 **7、本部车辆、消防车业务三季度业绩承压，属于阶段性因素还是长期趋势？2026年四季度、2027年主业景气度如何？** 回复： 三季度公司特种车辆业务承压，主要受本部大客户招标延后、消防装备行业整体市场阶段性下滑影响，属于阶段性因素；预计四季度环比将明显改善。展望2027年，本部存量客户业务保持稳定，同时持续拓展三桶油、通信等新行业客户，有望实现增长；消防车市场自四季度起呈现回暖迹象，格拉曼新研制的超远射程灭火消防车、大载荷无人机消防车、高层供水车等正在研制或比测过程中，已在陆续亮相市场，打造未来新的业务增长点，预计2027年增长向好。 **8、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 11 月 5 日