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：2026-009

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	中信证券 南方基金 泽安基金 聚力基金 湖北楚民投 中信建投资管 广东天辰元信私募基金
时间	2026 年 11 月 6 日 14:00-17:30
地点	湖北及安盾消防科技有限公司科技园会议室及厂区
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 及安盾总经理　　李先军 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、参观湖北及安盾消防科技有限公司厂区** 参观湖北及安盾消防科技有限公司科技园厂区，听取产品介绍并观看灭火实验演示。现场演示了四项灭火实验，分别为：1.MQB/S200 便携式灭火器灭 34B 油盆火实验；2.MQB/S200 便携式灭火器灭 1.5X10 米流淌火实验；3.抑爆实验；4.不导

	电、不腐蚀实验；从灭火能力、防爆性能、抗导电性及腐蚀性等多维度展示了产品的技术性能。 **二、董事兼副总经理陈慧源介绍公司经营情况。** **（一）三季度经营情况** 公司 2026 年前三季度实现营收 17.84 亿元，同比增长 38.32%，归母净利润 2.00 亿元，同比增长 13.42%；扣非后归母净利润 2.00 亿元，同比增长 30.17%，扣非增速高于归母增速，盈利含金量提升；其中 2026 年第三季度公司实现营收 6.07 亿元，扣非后归母净利润 0.73 亿元。 **（二）前三季度工作亮点** 1、上市公司本部 本部今年在国网系统统一招标采购中，成功中标超 4 亿元框架大单，中标金额排名第一位，保持全系列中标。在拓展新市场领域方面，公司在营销内部成立新行业大客户营销团队，在研发中心内部成立产业研究室，定向聚焦“三桶油”、中国移动、中国联通等新市场开拓，已经实现中国移动、中石化项目突破；同时，本部强化与全资子公司上海格拉曼销售体系协同，共同开拓应急市场，中标中原油田发电车项目，成功开辟能源领域新渠道。公司还系统优化大修维保业务组织架构、职责分工与考核机制，前三季度新签订单 9842 万元，同比增长 57%。 在技术创新与突破方面，今年本部发布十余款新品，有国内也有国际领先的新产品。今年 10 月，继公司应急排水抢险车入选 2024 年安全应急装备应用推广典型案例之后，公司应急电源车成功入选工信部联合住建部、交通运输部等七部门公布的 2026 年安全应急装备应用推广典型案例名单，成为国家层面重点推广的大功率应急保电装备标杆。 国际化拓展与重大应急保障方面同样取得亮点。64 米超高空作业车已与阿联酋、马来西亚等客户达成采购订单；海伦哲子母排水车紧急驰援广西防城港区积水灾情，针对大面积积水、淤积污水等复杂工况开展持续性抽排清淤作业；今年还有 12 台 1000 千瓦应急电源车赴西藏吉隆口岸参与救援保障，是可在海拔 4500 米以上环境运行的高原型应急电源车。公司产品可靠性在极端环境与海外市场双重验证，为业务持续放量打下基础。 2、上海格拉曼 在前三季度消防车市场招标大幅下滑情况下，公司全资子公司格拉曼消防车市

	占率实现小幅提升；格拉曼聚焦高层灭火难题，持续构建和完善产品体系，成功研制第二代无人机灭火消防车并已形成订单，超远射程灭火消防车、大载荷无人机消防车、高层供水车等正在有条不紊研制或比测过程中，已在陆续亮相市场，打造未来新的业务增长点。 面对国内消防车市场下滑的情况下，格拉曼积极贯彻民品国内、国际两个市场的发展战略，国际市场订单已实现零的突破，沙特阿美公司已和格拉曼签订了一台消防机器人、一台消防车的海外订单，同时还有大额订单在对接中，格拉曼此次切入沙特阿美消防车产品供应体系，标志着公司在沙特阿美消防车产品供应领域取得首次突破，为拓展中东乃至全球石油企业消防市场奠定了基础。 重点介绍格拉曼两款新产品，一是超远射程灭火消防车，射高 130m 以上，射远 170m，流量 160 升/秒，对于高层灭火可以说是颠覆性的产品，在展开作业时间、场地需求等方面远远优于目前消防使用的举高类消防车产品。另一款产品是大载荷超高层无人机消防车，高空灭火作业能力实现跨越式突破，设备搭载高压出水、压缩空气泡沫双规格高效灭火系统，适配不同火情处置需求：采用 DN40 水带喷射清水时，最大高空灭火高度突破 200 米；采用 DN50 水带喷射清水灭火时，有效作业高度可达 150 米，DN65 水带喷射泡沫高度可达 250 米，全方位覆盖主流超高层建筑火情处置需求，彻底解决传统消防装备“高空够不着、火情灭不了”的困境。公司大载荷无人机消防车、高炮车、高层供水车在 10 月底参加了国家应急管理部组织的“2026 应急使命”大湾区超高层建筑火灾扑救演习暨新质救援能力比测，获得一致好评。 3、及安盾 公司控股子公司及安盾前三季度实现营业收入 7.96 亿元，同比增长 110%，净利润 2.95 亿元，同比增长 190%。在新能源汽车方面，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。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。 重点客户攻坚与国内大储市场开拓取得突破性进展，部分战略客户已完成商务谈判并正式下单，部分客户进入产品打样及试装验证阶段；国内储能跟进项目明显增多，上海地区大型储能项目顺利完成交付落地，新疆、内蒙古等区域储备项目充足，及安盾国内大储市场的项目交付能力得到有效验证。

	海外市场方面，及安盾海外销售服务体系已搭建完成，建立 20 余国代理商网络并配备本地消防专家、提供 48 小时响应服务；头部海外客户出货以欧洲区域为主，韩资、美资电池企业已与公司对接，部分韩资企业完成产品导入、等待订单下达；特斯拉已两次赴公司现场考察、合作意向强烈，LG、三星等国际头部客户均已完成对接，叠加 2027 年海外储能行业预计超 50%的增速，2027 年海外集成商、电池厂订单有望大规模落地。 **三、公司与调研人员就以下问题进行了探讨** **1、2027 年激励考核目标的增长来源如何拆分？** 回复： 及安盾 2027 年营业收入的增长主要来自三方面： 第一，原有核心客户的海外项目持续放量。随着现有客户海外储能项目逐步落地，这部分会带来较为稳定的自然增长，构成基本盘。 第二，长期跟进且已有一定合作基础的客户。及安盾在前期已完成技术对接和方案验证，相关客户有望在 2027 年形成规模化订单，成为重要增量来源。 第三，国内大储市场。随着储能消防相关国家标准落地、各地验收规范持续完善，气溶胶方案在国内大储场景的渗透率有望逐步提升，该板块具备较大的增长空间。 此外，及安盾也在持续布局数据中心、新能源汽车、电力、风电、机器人等新兴场景，这些场景将作为中长期有益补充。总体来看，收入增长来自已有海外基本盘、新客户突破和国内大储放量，增长结构相对均衡。及安盾按照项目化机制管控订单，对在手项目逐项跟踪交付节点，2027 年目标具备较强的兑现基础。最终收入规模仍取决于项目落地节奏、客户招标及订单执行情况。 **2、及安盾现有产能与人员配置能否支撑 20 亿元营收目标？远期 30 亿元营收目标如何实现？** 回复： 今年及安盾已完成一轮产能扩产项目，QRR0.75G-U01 气溶胶灭火装置组装自动化生产线近期正式投产。目前及安盾药柱生产日产能约 5.6 万支，组装线日产能可达 5.3 万台，600 多名员工配置到位，月交付能力可达 2 亿元。

	生产效率方面，单条产线 8 小时以内即可完成生产，生产周期明显压缩。后续可通过启用闲置仓库改造装配测试产线及组装自动化、将药剂产线调整为两班制等方式扩产，能够以较轻资产方式支撑 30 亿元产能规模。 **3、针对各国差异化的储能消防标准，公司在认证与本地化服务方面做了哪些工作？** 回复： 不同国家和地区消防标准差异较大，及安盾在美国、欧洲、澳洲配置本地消防专家，持续跟踪标准迭代，并结合当地工况开展产品适配，协助客户完成认证、转证、备案等准入工作。及安盾现已搭建了 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。 产品层面需分别取得 UL（美国）、CE（欧洲）、澳洲、日本、韩国等各国独立认证，部分国家还需在当地备案，取得认证后产品方可在对应国家销售；同时须确保所有零部件具备相应认证，才能完成整柜认证。 项目层面实行“一项目一评审”。即便产品已取得认证，每个储能项目落地仍需通过当地监管机构（AHJ）的项目级合规评审，项目设计与安装方案须单独审核，产品认证不能替代项目评审，因此公司强调在项目早期同步推进认证与评审。 交付层面，及安盾采用预制化安装方案，大幅压缩现场施工时长，降低海外客户综合成本。 **4、及安盾的毛利率、净利率水平如何？面对市场竞争有哪些降本的举措？** 回复： 及安盾自有产品与配套外采产品的盈利水平存在一定差异，但整体盈利表现良好。公司持续做好费用管控，净利率维持在较为理想的区间。 在市场竞争方面，公司核心策略以降本增效为主，优先通过成本优化对冲价格压力，方向主要包括：依托业务规模提升集中采购议价能力、核心元器件国产化替代、产品标准化、原材料选型优化以及生产制造工艺持续改善。 业务端，海外项目盈利弹性更优，是公司近期重点深耕的方向和基本盘；国内业务依托行业标准落地，走规模化放量路线。综合来看，公司力争保持盈利水平整体稳定。

5、公司如何看待气溶胶技术路线的竞争壁垒与替代技术风险？

回复：

气溶胶灭火装置整套方案成本可控制在有竞争力的范围内，惰性气体、水喷雾等替代技术综合成本普遍更高，且在体积、运维等方面存在短板，客户接受度有限。

及安盾的完整竞争壁垒是产品技术及质量、上千项海内外专利、全套认证体系与项目服务渠道的组合。即便未来出现新技术，鉴于高价格及合规要求的限制，客户接受度将受限；公司掌握渠道与品牌优势，可通过合作或并购方式快速整合外部技术，控制潜在竞争风险。海外知识产权保护严格，及安盾已在海外建立起较高的专利壁垒。

6、对比海外竞争对手，公司面向海外集成商的核心竞争力体现在哪里？

回复：

海外传统消防龙头长期深耕传统消防场景，对储能赛道布局相对不足，其产品存在导电、腐蚀等方面的适配缺陷，缺少 Pack 级小容量产品，且扩产意愿弱、交付周期长、服务响应慢，已有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，成本相对较低，并具备快速服务与交付能力，形成了对海外集成商的综合竞争力。

从长期看，储能消防竞争不仅是产品价格竞争，更是合规认证、交付保障、质量控制、售后服务与知识产权体系的综合竞争，及安盾在这几个维度均已形成体系化能力。

7、及安盾在数据中心、电力、风电等新兴应用场景的布局如何？

回复：

及安盾已成立多个项目组，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。

（1）新能源汽车领域。公司已完成 20 余款车型的多场景测试，覆盖空调冷媒、电池 Pack 和油箱三个场景，其中冷媒灭火与抑制测试取得重大突破，相关成果已在行业论坛上发布。公司拥有自动化产线与满足车企体系要求的车规级实验室，可满足 IATF16949 等车规级质量体系要求，新能源汽车配套消防产品的拓展进度超出

	预期，有望成为未来重要的增量赛道。车载消防单车价值量随车型方案不同存在差异；该赛道对车企体系认证、测试与研发投入要求较高，多数消防企业切入门槛高，而及安盾现有产线、实验室与体系能力可复用，额外投入相对较少。 （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。 **8、及安盾股权激励的考核目标如何设置？2027 年、2028 年的收入目标是多少？** 回复： 公司本次员工持股计划对及安盾业绩考核目标为：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。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较强信心。 **9、不同应用场景的产品价值量大致是多少？** 回复： 各应用场景的产品价值量差异较大，主要取决于方案配置、认证要求与配套服务范围。 消费级场景标准化程度高、结构简单，单套价值量相对较低。 储能场景是公司价值量最高的板块。海外市场因需配套认证、安装及本地化服务，单套价值量明显高于国内，是公司盈利能力较强的业务；国内储能市场随着行业竞争加剧、标准化方案推广，单套价值量存在一定下行压力，但规模会增长较快。

新能源汽车配套场景单车价值量适中，随着规模化量产与方案标准化，后续价值量将有所优化，但放量后对收入贡献的提升空间较大。

整体来看，储能与新能源汽车配套是公司下一阶段主要的价值增长来源，其中海外储能单套价值量最高、国内储能以规模放量为主、车载业务以量产后的覆盖面扩张为主。

10、公司海外售后体系如何运作？成本如何控制？

回复：

海外售后采用“总部技术导流＋本地服务商承接”的模式：项目早期引入当地专业维保公司，及安盾提供技术方案与培训支持，帮助其获取客户资源；维保公司通过承接项目后续维保业务获得收益。

及安盾主要收取备品备件费用，不向当地服务商支付服务费，通过客户导流实现低成本运维，整体售后成本可控。目前已在全球发展数十家合作机构，覆盖欧洲、中东等重点区域。

11、公司与下游客户的账期如何规定？应收账款风险如何控制？

回复：

及安盾内部规定发货后一个月内必须完成到货确认，次月开具发票，第三个月完成挂账，最长账期严格控制，并按客户信用评级设定授信额度。及安盾回款周期大概为 3-4 个月，客户按照 ABCD 四类进行管理，随着业务增长，客户结构逐步向信用状况更好的 AB 类客户集中，回款不存在较大风险。

及安盾执行“前账不清、后单不接”的原则，对逾期账款启动分级催收，主动控制长账期客户合作节奏，严控应收风险，筑牢经营性现金流的安全底线。

12、面对美国储能产业链本土化限制，公司海外业务是否受到影响？

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。

	13、特种车辆三季度业绩承压，属于阶段性因素还是长期趋势？2026 年四季度、2027 年主业如何展望？ 回复： 第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；预计第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。 **14、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 8 日