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：2026-010

<table>
<tr><td>投资者关系
活动类别</td><td colspan="2">☑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）</td></tr>
<tr><td>调研单
位名称</td><td>中泰证券
天风证券
浙商证券
东吴证券
德信投资
颖灏资产
瑞天私募
招银理财
清东投资
山东神光</td><td>金库骐楷
中哲物产
琅昱资产
秋阳投资
非马投资
正心谷资本
永赢基金
东证资管
添橙投资</td></tr>
<tr><td>时间</td><td colspan="2">2026 年 11 月 11 日 14:00-17:00</td></tr>
<tr><td>地点</td><td colspan="2">上海格拉曼国际消防装备有限公司会议室及厂区</td></tr>
<tr><td>上市公司接
待人员</td><td colspan="2">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
格拉曼董事长兼总经理　　杨维利
海伦哲证券事务代表　　徐 娜</td></tr>
</table>

投资者关系活动主要内容介绍	**一、参观公司全资子公司上海格拉曼国际消防装备有限公司厂区** 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，观看远程供水系统与消防车、机器人、机器狗协同作战演示，该演示模拟针对石油、化工等高危场景下的侦检与处置。同时观看了高空系留无人机消防车现场演示，该演示针对高层楼宇的破窗、灭火救援。 **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** 2026 年前三季度，公司实现营业收入 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。其中第三季度实现营业收入 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** 本部在国网系统统一招标采购中中标金额排名第一，保持全系列中标。新市场方面，公司成立新行业大客户营销团队和产业研究室，聚焦“三桶油”、中国移动、中国联通等客户，已实现中国移动、中石化项目突破；并与上海格拉曼协同开拓应急市场，中标中原油田发电车项目。大修维保业务前三季度新签订单 9,842 万元，同比增长 57%。技术创新方面，本部今年发布十余款新品，部分属于国内或国际首创；10 月，应急电源车入选 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。国际化与应急保障方面，64 米超高空作业车已与阿联酋、马来西亚客户达成采购订单；子母排水车驰援广西防城港内涝；12 台 1000 千瓦应急电源车赴西藏吉隆口岸参与救援，产品可靠性在海外市场与极端环境双重验证。 **2、上海格拉曼** 公司聚焦高层灭火，第二代无人机灭火消防车已形成订单，超远射程灭火消防车、大载荷无人机消防车、高层供水车正在研制或比测。国际市场实现零的突破，沙特阿美已签订一台消防机器人、一台消防车订单，另有较大金额订单在对接中。重点产品方面，超远射程灭火消防车射高 130 米以上、射远 170 米、流量 160 升/秒，在展开作业时间与场地需求上明显优于举高类消防车；大载荷超高层无人机消

	防车采用 DN40 水带喷射清水灭火高度突破 200 米,DN50 喷射清水可达 150 米,DN65 喷射泡沫可达 250 米。上述产品于 10 月底参加国家应急管理部“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** 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%。新能源汽车方面，20 余款车型完成空调冷媒、电池 Pack、油箱三场景测试，冷媒灭火与抑制测试取得重大突破，自动化产线与车规级实验室可满足车企体系要求。国内大储方面，部分战略客户已完成商务谈判并正式下单，上海大型储能项目顺利交付，新疆、内蒙古储备项目充足。海外方面，销售服务体系已搭建完成，建立 20 余国代理商网络并提供 48 小时响应；部分韩资企业完成产品导入，特斯拉两次赴公司现场考察，LG、三星均已完成对接，2027 年海外集成商与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、公司本部在技术创新、国际化拓展及重大应急保障方面取得了哪些成果？** 回复： 技术创新方面，2026 年上半年本部开发十余款新产品，包括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车等，部分产品达到国内领先或国际首创水平；今年推出全地形绝缘斗臂车、新能源绝缘斗臂车、大流量排水抢险车、DYS1600 中压电源车等多款新品，覆盖带电作业、应急排水、电力保障等领域。公司应急排水抢险车曾入选 2024 年安全应急装备应用推广典型案例，2026 年应急电源车再度入选 2026 年安全应急装备应用推广典型案例名单。 国际化方面，公司 64 米超高空作业车已与阿联酋、马来西亚等地区达成采购订单。重大应急保障方面，公司子母式应急排水车紧急驰援广西防城港地区内涝；12 台 1000kW 应急电源车赴西藏吉隆口岸参与救援，为可在海拔 4500 米以上环境运行的高原型应急电源车，产品可靠性在极端环境与海外市场得到双重验证。 **2、及安盾 2027 年营业收入目标及主要增长来源？** 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，股权激励考核指标兼顾激励性与可行性。

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。

3、公司在消防机器人、机器狗等无人化装备方面进展如何？

回复：

公司是国内最早研制特种机器人的企业之一，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产品，产品覆盖城市排水、高空作业、消防灭火等特种高危场景，产品已得到充分的市场验证。

机器狗等四足装备采取与本体厂商合作、二次开发的方式：本体作为通用载体，感知设备、系统对接与场景适配由公司完成，可根据侦检、灭火、救援等任务加载相应传感器与执行机构，实现与公司消防系统的深度融合。

上海格拉曼生产的24小时值守机器人与消防车已在浙江金华、江苏苏州等地换流变电站实现销售并安装应用。近期中标湖北宜昌应急管理部门千万元应急救援装备采购项目，包含灭火机器人、机器人运输车、灭火四足机器人等产品。公司与中科大等高校及科研院所在火焰识别、有毒有害气体数据库、断网条件下自主决策等方向开展项目制合作，成果落地于公司产品。下一步，公司将利用在消防场景下的技术与经验优势，推动消防机器人产品向更加智能化的方向发展。

4、公司本部三季度承压是阶段性因素还是长期趋势？四季度及2027年主业景气度如何？

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，上海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。 **5、消防车行业整体招标下滑，格拉曼经营情况如何？如何判断 2027 年行业景气度？** 回复： 进入四季度后市场明显回升，十一、十二月的招标意向陆续释放。行业存在大小年特征，2026 年属于小年，2027 年有望成为大年：一是近两年各地消防装备采购量偏小，采购需求尚未充分释放；二是高层灭火装备需求提升，近期高层建筑火灾事故引起各方高度重视，各地已开始对相关装备需求进行专项预测和部署。 上海格拉曼聚焦高层灭火难题，持续构建和完善产品体系，第二代无人机灭火消防车已形成订单，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。 **6、格拉曼两款超高层灭火新产品各有什么技术特点？** 回复： 超远射程灭火消防车，射高 130 米以上、射远 170 米、流量 160 升/秒，在展开作业时间、场地需求等方面明显优于目前消防使用的举高类消防车产品，对高层灭火具有较强的颠覆性意义。 大载荷超高层无人机消防车，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；采用 DN65 水带喷射泡沫时，灭火高度可超过 250 米，相当于 80 余层建筑高度，全方位覆盖主流超高层建筑火情处置需求，解决传统消防装备“高空够不着、火情灭不了”的困境。 上述产品与高层供水车于 10 月底参加国家应急管理部组织的“应急使命·2026”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。无人机消防车产品已全面推向市场并实现销售，江苏、广东等地区已形成订单落地。 **7、格拉曼军品与民品业务的毛利率趋势如何？** 回复： 军品业务大部分产品根据部队需求通过投标对接，毛利率在行业内保持稳定，

处于装备类产品的常规水平。民品方面，国内市场常规装备毛利率较低，主要受市场连续下滑与竞争主体较多影响；上海格拉曼坚持“技术领先型的差异化”发展战略，近年以来加大力度在高层救援灭火、消防机器人、远程供水等领域持续投入，2027 年随着产品赛道向特种、中高端方向聚焦，民品毛利率有望提升。国际市场毛利率高于国内，从目前跟进订单看处于较好水平。

8、及安盾客户结构与订单可见度如何？

回复：

及安盾客户以系统集成商、电池厂商等系统提供商为主，宁德时代、阳光电源、等均为公司客户，前十大客户收入占比约 44%，客户结构优质、合作粘性强。在国内前 200 家出口储能企业中，除极个别客户外，其余均已成为公司客户，出口储能消防市场占有率处于行业领先地位。

公司持续与客户就明年出货计划进行沟通，客户对 2027 年市场需求给出较为积极的预期；具体订单以客户正式下达为准。

9、及安盾盈利水平如何？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。

10、气溶胶技术路线的壁垒体现在哪里？

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。 **11、国内大储气溶胶方案渗透节奏如何？公司项目储备怎样？** 回复： 随着《电化学储能电站设计标准》（GB/T 51048-2025）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。上海地区已出台地方团体标准，明确按国家标准验收，气溶胶方案确定性较高；内蒙古、新疆等区域储备项目充足并将持续跟进。 公司在手跟踪气溶胶储能项目已明显增加，从 2026 年上半年十余个项目、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，将在 2026 年四季度、2027 年持续落地释放业绩。 **12、及安盾在储能之外的新场景拓展进展如何？** 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。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。 **13、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。

14、及安盾生产基地产能扩建进展及对成本的影响如何？

回复：

及安盾生产基地一期、二期扩建后日产能提升至 5.3 万台。扩建以利用现有厂房、增补设备为主，投资额不大，折旧压力有限。

公司核心环节为药剂配方与装置生产，壳体等部分结构件对外采购，随着规模扩大，采购议价能力增强，成本端具备进一步优化空间。

15、收购及安盾形成的评估增值与摊销，对合并报表利润有何影响？

回复：

公司在并购及安盾后，严格按照企业会计准则要求进行报表合并。因收购时存在部分可辨认资产增值，按照会计准则应随该资产实现对外销售的当期对评估增值部分进行相应摊销，因此并表初期按持股比例直接计算的可分享净利润高于及安盾实际对公司归母净利润的贡献。

相关增值存货已于前三季度基本实现销售，增值部分已分期结转完毕，四季度影响约 300 万元，全部摊销完毕后不再影响利润；自 2027 年起，每年约有 300 余万元其他长期资产摊销影响。

16、公司股份回购的后续安排如何？

回复：

2023 年以来公司已完成三期股份回购，最近一期于 2026 年 10 月 30 日实施完成。截至 2026 年 10 月 30 日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份 7,372,500 股，成交总金额约 1 亿元。2026 年 11 月 9 日，公司董事会审议通过《关于变更部分回购股份用途并注销的议案》，拟将部分回购股份用途变更并注销、相应减少注册资本，具体内容详见公司 2026 年 11 月 10 日披露的相关公告。公司后续是否继续回购主要考虑资本市场情况、公司资金状况以及未来发展规划与激励计划安排等因素。

17、连硕科技业绩补偿诉讼及闲置资产处置进展如何？

回复：

	连硕科技业绩补偿事项，法院判决原股东支付业绩补偿款、返还现金股利等暂合计 2.34 亿元，公司已于 2026 年 1 月递交强制执行申请，累计收回补偿款 1,800 余万元，近期又收到 100 万元。受被执行人偿债能力及可供执行财产状况影响，执行进展相对缓慢，公司将持续跟进并依法采取相关法律措施。 此外，公司正在积极推进下属子惠州连硕资产出售事宜，正与意向方推进谈判。 **18、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 12 日