

证券代码：603300

证券简称：华铁应急

编号：2023-02

浙江华铁应急设备科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称（排名不分先后）	嘉实基金、中融基金、南方基金、东方阿尔法基金、鹏华基金、兴业基金、景顺长城基金、银华基金、华夏基金、鹏扬基金、华宝基金、安信基金、淳厚基金、中邮基金、九泰基金、博时基金、工银瑞信基金、同泰基金、富国基金、前海联合基金、诺德基金、华泰柏瑞基金、中信保诚基金、汇泉基金、中科沃土基金、信达澳亚基金、光大保德信基金、汇添富基金、申万菱信基金、中欧基金、盛熙基金、工银瑞信基金、兴全基金、摩根士丹利华鑫、双安资管、中银国际资管、中银资管、中金资管、北大方正人寿保险、上海人寿保险、昆仑健康险、长江养老、天安人寿、前海人寿、中英人寿、太平养老、人保养老、光大证券、广发证券、长江证券、金元证券、财信证券、民生证券、财通证券、浙商证券、中信建投、泰康资产、华泰资产、平安资产、名禹资产、中再资产、中意资产、朔盈资产、盈峰资本、松珪资本、鑫巢资本、弘曜资本、拾贝投资、龙远投资、金犇投资、农银汇理、农银理财、长城财富、招商信诺、星石投资、宁泉投资、耀康投资、昊泽致远、睿郡兴聚、远信私募、勤辰私募、锐誉私募等 172 家机构
时间	2023 年 3-4 月
地点	公司会议室+线上交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：郭海滨 其他证券投资部相关人员

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>活动期间，公司介绍了基本情况并开展问答，安排部分投资人参观公司并体验设备。</p> <p>一、公司基本情况及交流</p> <p>介绍公司基本概况及 2023 年一季度的业绩情况。2023 年一季度公司实现营业收入及归母净利润为 8.43 亿、1.40 亿，同比增长 31.21%和 30.85%，实现经营性净现金流量净额 3.27 亿元，同比增长 31.57%。其中高空作业平台整体表现依然亮眼，营业收入达到 5.90 亿元，同比增加 95.19%。截至 3 月末，高空作业平台设备保有量已提升至 89000 台，较 2022 年末提升 12000 台。2023 年 1 季度，公司来源于轻资产的设备占比显著提升，出租率恢复明显。此外，公司业务渠道建设稳步推进，线下网点数量提升至 204 个，线上业务增量呈现加速迹象，总体表现良好。</p> <p>二、投资者问答交流</p> <p>Q1：公司如何通过数字化手段助推轻资产落地？</p> <p>答：公司轻资产项目落地有赖于公司持续强化的运营能力、多方优势互补及设备运营全程的信息透明等因素。公司数字化推进正是持续强化上述要点的核心，主要体现在以下方面：</p> <p>首先，公司持续强化精细化运营，自主开发的“擎天”系统助力提能增效的同时，已具备向轻资产合作方开放的 SaaS 化能力。经过 3 年的迭代后，“擎天”系统已完成设备 IOT 平台、仓储物流、订单合同、设备资产、调度中心、人员管理考核、财务结算、风控中心等业务模块的建设，精准匹配实际管理需求。公司将擎天系统部分权限开放给轻资产合作方后，有利于合作方充分掌握设备运营情况，实现过程可见。</p> <p>其次，公司与蚂蚁链合作推出“可信高机”的经营理念，通过 IOT 与区块链，确保设备运营数据和维保数据详细记录并真实有效，以此解决和轻资产合作方的信息不对称问题。公司作为轻资产项目的运营商，在实时提供信息基础上，能进一步通过技术或可信第三方印证数据真实性，将有效消除资产持有方对运营</p>
----------------------	---

效益及公平性的顾虑。公司与蚂蚁链合作开发的专属 TBOX 产品，通过区块链芯片与设备物理级链接，保障设备运行数据不可篡改，并与公司业务信息智能匹配论证，实现业务及设备全流程可信可见，消除核心难点。

Q2：公司成立哈雷科技的主要目的？以及如何与数字化推进融合的？

答：本次拟设立的子公司初期主要以原有数字化团队为主，持续优化“擎天”系统，服务自身及现阶段部分外延客户。未来，公司将以该系统为基础，打造向工程设备产业链客户提供 SaaS 系统、设备运营、配件供应及设备维保等系列服务的产业互联网平台。

子公司的设立是公司强化数字化工作并逐步实现外延化的举措，将进一步推动内部效率提升及战略布局。后续公司将以此为基础，持续提升系统智能化并实现司机端、采购端、服务端等外延服务，持续强化客户粘性，构筑产业合作生态体系。

Q3：高空车的需求过去十年都在增长，未来怎么样呢？

答：2018 年开始，我国高空作业平台市场进入国产化加速阶段，临工、中联、徐工等工程机械制造商逐步加快进入高空作业平台市场，改变了原有以国外产品为主的市场格局。随着主要头部制造商介入，叠加国产设备性价比显著，有效推动产品普及并带动各应用场景渗透。

自 2018 年以来，高空作业平台的市场保有量年复合增速超过 40%。截至目前，国内高空作业平台设备保有量已突破 50 万台，预计未来几年仍将保持高速增长，2025 年市场保有量有望突破 100 万台。

Q4：公司高空作业平台的采购决策依据是什么？

答：公司的采购决策主要依托对市场需求及自身运营情况综合确定，按年度安排计划并结合市场情况定期微调。具体执行中，公司在总部战略基础上充分吸收一线信息，采取由各考核门店根据自身业务预测及运营情况发起采购需求至采购部门，采购部门结合年度目标、各品类设备出租率及价格、供应商库存等综合因素执行采购计划。

Q5：为什么工程机械中只有高空作业平台形成大规模且集中度相对较高的租赁市场？

答：目前国内高空作业平台超过 80%的设备集中在租赁商中。我们认为主要有以下几点原因：

1、高空作业平台的具备“干租”特性。工程机械设备大多需要有专业操作人员，专业操作人员因其不可复制性、流动性等特性，会带来较多的管理难题，限制了诸如挖机等具有“湿租”特性的工程机械租赁市场的集约化进程。而高空作业平台由于操作简单、易于上手、培训快速，因此实际经营中使用方均可自行操作，租赁商无需安排操作手，更易形成更为集中化的租赁市场。

2、高空作业平台具有品类多、单次使用周期短、金额少等特点，租赁更具性价比。高空作业平台常规米数覆盖 4-58 米，使用方在不同使用场景中需要不同产品组合；另从公司运营来看，高空作业平台平均使用周期较短，平均租赁合同金额远小于其他租赁品类。多品类、短租期和低金额，将极大促使终端客户的租赁代替购买意愿。

3、租赁商的专业运营，有利于降低使用成本的同时有效增加服务效率。专业租赁商提供包括运输、维修等系列服务，并通过规模化经营、数字化赋能等方式降低设备边际运营成本、提升运营效率，加速租赁市场的规模化、集中化发展。

Q6、2022 年公司通过线上业务渠道累计出租超过 8000 台

高空作业平台，请问线上业务渠道对公司有什么特殊意义？

答：线上业务是公司未来重要的布局方向。高空作业平台租赁的客户主要集中在小 B 端及部分 C 端客户。同时随着客户使用习惯养成，线上业务渠道便利度及租赁服务流程化、标准化持续提升，有望在未来逐步演变为主要业务渠道之一。

目前公司线上渠道收入处于初期快速成长阶段，是对线下业务渠道的补充，并有效提升客户服务满意度。线上渠道通过组建业务中台完成客源转化及全流程跟踪等，具体方式包括 400 电话、APP、小程序等。从当前经营来看，线上客户对品牌认可度更高且具备更强粘性，复购率和转介绍意愿均高于线下。线上客户特性为后续实现平台化发展创造机遇，未来将给公司带来更大的增量。公司将持续强化线上业务板块建设，提升客户满意度并实现效益最大化。