

证券代码：300008

证券简称：天海防务

天海融合防务装备技术股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号： 2023-001

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 type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	中海基金、东海基金、长安基金、长江证券、川财证券
时间	2023年2月22日14:00
地点	上海市松江区莘砖公路518号10号楼
上市公司接待人员姓名	董事、副总、董秘 董文婕 市场总监 李彤宇 董事长助理 李斌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董秘、市场总监介绍了公司基本情况和主要业务。</p> <p><b>投资者问答主要内容：</b></p> <p><b>1、最近已进入新一轮的船舶周期，公司怎么看这一轮周期中新订单的释放以及在未来的增长情况？</b></p> <p>答：（1）这一波的造船周期现在呈现一个上行的趋势，它的出现我们认为主要与几个因素有关：一是航运业本身在于船舶要维持在一定平均船龄，一旦平均船龄超龄了，就会迎来替代周期。在船舶替代周期到来时，船东就有了更新船龄的诉求，所以可以看到外国船东持续下运输船订单的现象。二是船舶行业对绿色环保的要求，包括IMO对CII、EEXI这类指数的硬性规定，它会对一些新能源船舶的建造、改装有一定的要求。另外有一个重要因素是国家“十四五”规划中对新能源尤</p>

其是海上风电的发展，我司收入约 50% 以上来源于风电安装船，它也属于海工类船舶。因此，无论是从运输船本身的一个船龄更新，还是这个行业对环保的要求，以及如今新能源整体的趋势，都会使造船行业有一个较好的上行空间。

(2) 由于在不同的环境下，市场对船舶的关注点也不同，例如油价高的时候船舶性能就更被看重，所以我司在船舶性能优化这一方面做了许多工作，主要是做在细分领域的典型产品。鉴于整体国家的趋势包括往深海走的态势没有放缓，我们可能在风电这块还会继续研发，包括我们的船厂也在做轻资产的扩张等等。

**2、风电安装平台的毛利一般是多少，为什么综合下来整个造船行业的毛利都普遍偏低？军工这块业务体量较小，我们的产品未来的目标或预期的空间是怎样的？能源板块产业链规划以及未来的是否扩张、定位如何？**

答：关于毛利的问题，造船行业的平均毛利都不是很高，在此可以参考中国船舶、中国重工，这个行业本身就是这样的属性。影响成本的主要因素有原材料价格、劳务费用、汇率等，因为船舶的建造周期都偏长，如果钢价波动比较大，那相对成本的影响就会比较大。海工船的毛利相对散货船是较高的，因为海工船的设备装备占比更高，它的成本的波动性比散货船或其它运输船低一点，但同时它也可能面临人工或者其他相关成本的变化。公司目前对毛利这块也在加强管控，从前年起就开始做 EPC 智能化管理的系统，来更好地管理船厂、控制项目成本，获得相应的效益。

关于军工板块我们对原有产品进行升级，同时也在研发无人艇以及水下安防系统等，防务类产品的研发到落地的周期长，一般需要 2-3 年才会有成果。

关于天然气业务这块，目前我们天然气加气站，未来的布

局可能会转向船用的 LNG 加注，服务于水上 LNG 动力船。

**3、公司有无做过市场分析，预测过风电安装船未来的市场还有多大，还能拿多少订单？**

答：我们研究过有两个方面：一是风电安装船本身，在未来可能面临近海的风电安装船安装完风机后，开始向深远海发展，所以我们现在可能趋向研发深远海的第四代风电安装船。二是我们考虑风电运维船方向，因为在风机安装完成后，肯定有运维的需求。就运维船而言，既可以做施工，又可以做维护，功能较为灵活，目前来看这类专业船舶较少。另外我们在海工的平台供应或平台守护这类船舶，曾做过多个油田守护、油田供应船项目，具备一定的优势。虽然现在量不是很大，但在未来我们预测是一个确定性较高的领域。此外，海上光伏工程船现在也是一个研究方向。

**4、考虑公司授信情况，是否测算过合理的业务规模？现有资金是否能够支撑业务体量？**

答：目前公司订单增长很快，收入规模也大幅提升。以目前业务体量，公司净资产相对来说较低，所以我们在进行一些相应的规划，包括增加银行授信以及策划定增等等。我们收入的规模，或者说大概做多少业务体量，是根据公司的能力来决定的。目前的接单饱满，排单是按时间和产能安排的。一方面我们会挑选资金回流比较好的订单，确保现金实现良性周转。另一方面，我们会提前测算需要的资金，早做准备。

**5、公司在市场上是否有竞争对手的概念，在对手的包围中拿到订单的依据是什么？**

答：在风电平台这块，除我们之外市场上主要是招商、中集等央企在做；在设计订单方面，则有 708 所、上海船舶研究

	<p>设计院。我们依据的一个是经验，一个是对市场的把握。在船舶设计上，公司当初选择了灵便型散货船，也就是 6 万吨以下的中小型散货船。央企更多关注集运及大型船舶，因此公司就通过差异化的竞争策略发展起来了。后来公司又通过与中海油这些大型央企合作，积累了许多大型海工项目的经验。因此在海工这块，结合公司多年的技术积累，目前做到了行业前列。船舶设计的技术及经验壁垒的要求较高，其他刚起步的公司很难做到这一点。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 2 月 22 日