

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： 2022-001

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）
参与单位名称及人员姓名	德邦证券 西南证券 华泰证券
时间	2022年3月4日 15:00
地点	公司8楼学术交流室
上市公司接待人员姓名	董事、副总、董秘 董文婕 董事、总工程师 秦炳军
投资者关系活动主要内容介绍	投资者问答主要内容： 1. 公司这些年经历了这么多，有哪些新变化？ 答：公司原名上海佳豪船舶工程设计股份有限公司，是2009年创业板首批上市公司，也是国内及上海首家船舶综合科技类上市企业。公司设立后主要以船海工程 EPC 即船舶设计、建造业务为主，同时，公司致力于发展 LNG 在船舶及相关领域的应用业务，为带动新能源的配套发展，公司于2014年收购了上海沃金天然气利用有限公司。在2014、2015年，公司承接了一些带有防务装备属性的船舶类业务，在此期间，公司亦接触了泰州市金海运船用设备有限责任公司，并于2015年实施了重大资产重组，业绩对赌期为2015-2017年。2018年，金海运公司的业绩下滑较严重，公司主动对资产进行梳理，计提了约有17亿的减值准备，包括沃金天然气、金海运和一些其他资产的损失。由于以上因素，以及金融去杠杆，银根紧缩等政策的叠加，公司在2019年出现了债务危机并开始计划重整。直至2020年12月，公司完成了重整计划。公司本次重整引入了重整投资人，公司的实际控制人也发生变更。公司现在的实控人何旭东先生，毕业于厦大国贸系，并于毕业后一直在厦门国贸工作，担任厦门国贸子公司厦门船舶的董事长。何总具有多年的船舶经历，并熟悉国外船东及国内很多船厂，所以公

公司在重整的同时也希望能够引进何总在这方面的资源，希望未来能继续将船舶这一块业务做好做强。除此之外，重整后，公司进行了董、监事会的换届选举，以及管理层的变更，引进了新的管理队伍，带来了新的管理思路，能为公司提供一些资源和支持，目前公司新老团队属于各占一半的状态。

公司的另一战略重点业务为防务装备业务。目前我们除了金海运，还有母公司天海防务、子公司天津重工也都申请并取得了相关资质，母公司是设计方面的，金海运是装备方面的，天津是建造方面的，公司具备设计、装备、建造完整的资质。上述完整资质也为后续业绩的增长打下了基础。

2. 目前我们看到公司在民用船舶这一块的订单还是比较饱满的，那公司还有多大的空间可以去承接后续的防务方面的业务？产能是否足够？

答：目前订单较为饱满，但一旦承接了在防务领域船舶订单，我们肯定会腾出一部分场地。除现有场地外，公司还有一块比较大的合作场地，有可能目前一部分在建的海工项目会移到合作场地。另外防务船舶占用的场地实际上并不大，规模体积也是比较小的，因此公司在产能这块没有问题。

3. 请介绍公司现在船舶这块整体的订单情况，各型船的盈利情况和下游面临的主要客户。

答：（1）目前已经公告过的订单约有 30 个亿左右，主要以干散货船、多用途船及风电安装船为主。风电安装船目前有 4 台在造，另外还包括一些工程船。公司现在的 EPC 项目从金额的分布来看，主要是风电相关的风电安装、风电起重、包括风电装备的运输，这些船舶属于大头，因为单船的金额都是比较高的。另外公司还有一批国外的小型干散货船和特种多用途干散货船订单。

（2）公司在承接订单前测算的毛利情况大约在 8% 到 10% 左右，现在可能会更高一点。风电安装船的毛利较低，是因为风电安装船的整个费用中外购设备的占比较大。船厂只需要承担的施工、制造、装配和一些设计工作，也就是船厂投入的实际上占比较低，所以折算下来后的毛利率较低。而相较于运输船，运输船主要是设计、钢板、设备及制造，这样它的毛利率就相对较高。

（3）最终客户也就是下单的客户以国企央企，还有部分民企为主。

4. 公司的 30 亿订单中有多少是风电安装船？承建周期的情况？公司的项目比如天津重工这一块，整个产业的产值情况？

答：（1）天津重工的项目，除了国外的几条 8000 吨、5000 吨的那些干散货船，剩下的大部分基本上都是风电安装船，如果按金额来算已经超过一半了。

（2）现在船东都强调交船，希望要求交付时间一般在 8~10 个月左右，不会超过 12 个月。例如上海瓊洋的交货期在 2022 年和 2023 年各有一批，如果没有其它情况，正常来说公司都会按照它的交货期来

交船的。因为公司也还有别的订单，需要注重履约的保障。

(3) 天津去年在 10 个亿左右。今年的目标如果建立在当前产品结构，天津重工满负荷运转的情况下能达到 20 个亿左右。

5. 公司重整的时候，有 3 年 6 个亿的扣非后净利润的业绩对赌，但公司 2021 年的利润好像相对比较少，而公司近两年船舶板块的业绩预期是比较饱满的，其他板块咱们怎么看？未来两年整个的一个节奏咱们是怎么把握呢？

答：关于 3 年 6 个亿的业绩承诺，是当时作为重整投资人的一个重要的条件。公司当时对此做过测算。具体到 2021 年，由于是公司重整后恢复的第一年，很多的工作还是在一个逐步恢复的过程中，在船舶这一块接单量已经有了很大的提升，我们在 21 年年初的时候接了很多单，而利润率如果要维持在一个较高的水平还需要一定的时间。关于 3 年实现 6 亿的核心逻辑有两点：一个是市场周期——船市是一个长周期的行业，上一轮的周期大约在 2008 年至 2009 年，至今也已经十几年了，外加本次疫情的原因导致航运业特别火热，因为其他国家都停摆了，使得中国的航运业出现了高峰期，需求量有了很大的增长。另一方面是更新、替换的周期，比如国际海事组织要求船舶的新能源或者排放需要达到一定的标准，这些综合因素将使船市整体向好发展。总体来说目前船舶市场是一个长期向好的趋势。

回到我们公司，由于我们船舶的这一块业务，其实不光是造船，最核心的业务还是设计业务，通过设计引领，公司能够做一些附加值较高的项目。公司今年拿到了上海市认证的上海知名品牌，然后还于去年收到上海船舶工业行业协会给的有关船舶和海洋设计技术服务业绩在 2018-2020 年度连续三个年度的销售额及市场占有率位于同行业细分领域中第三名的推荐函，这些都是对我公司设计能力的认可。

6. 船市这块其实还是向好的，那未来两年公司能支撑多少业绩？

答：船舶这一块基本的逻辑比较清晰：一个是市场行情向好，另一个是公司的设计引领，产生了 EPC 业务即设计建造了一体化的优势。最终的实现在于一方面是成本管控，以及公司运营管理的提升。在防务装备这一板块，受金海运历史问题影响，目前公司业务也正在逐步恢复中，同时引进了一批防务装备领域的人才和专家，逐步增加业务量。基于国防需求的增长，金海运的业务总体相比较 2020 年有一定增长，预计此趋势还会持续，未来防务装备领域也会成为公司重要的业绩来源。此外除了金海运原来的产品，公司的船舶设计、建造还会给金海运赋能，承接一些新的防务船舶业务。此外，天津重工现在拥有了建造资质，也能制造一些防务领域船舶，公司未来会增加船舶和防务领域的协同。

7. 公司现在的股权激励计划，有无向下进一步，或者说拆解到个人头上的具体方案？

答：公司在 2021 年 8 月曾推出了股权激励的方案，但是由于其中涉及到引进新的团队等问题，目前股权激励方案仍处于暂停状态。公

	司可能会根据后面的情况再择机重新启动。
附件清单(如有)	无
日期	2022年3月4日