

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：2022-003

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	万家基金、兴银基金、山西证券、财通基金、鹏扬基金、纯达投资、太平养老保险、中国人保资管、财通证券自营、江苏瑞华投资、上海证券资管、农银汇理基金、汇安基金、中海基金、华龙证券资管、中信建投证券、安信证券、光大证券
时间	2022年10月30日
地点	上海浦东中国金融信息中心
上市公司接待人员姓名	董事长 何旭东 董事、副总经理、董秘 董文婕 财务总监 张晓燕 董事长助理 李斌
投资者关系活动主要内容介绍	公司董事长致辞、介绍公司重整后战略及业务发展方向。 公司董秘介绍公司具体业务及发展情况。 投资者问答主要内容： 1、目前各方都反馈船舶 20 年的大周期开启了，我们也看到航运上市公司的业绩处于爆发阶段，从公司三季报来看收入利润增速还可以，但去掉资产减值冲回和汇率的影响之后还不是很好，所以从航运到设计制造

这块，什么时候能反映出来？

答：目前公司业绩情况主要是由于长周期订单特点导致的。我们在2022年交付的船舶是20年底和21年上半年接单船舶，在当时还处于市场比较低迷的阶段，公司生产不连续、接单毛利也相对较低。此外在2021年年中，钢材价格成本大幅增长，因此导致今年交付的船舶体现了高成本低毛利情况。自2021年下半年开始，公司接单和生产情况都有较好的提升，此外今年公司也收回了历史长期应收款七千多万美金后，能很好地改善公司的现金流，公司的业绩将在低毛利订单逐步消化之后体现出来。

2、在设计制造方面可以看到，设计占比重较高。我们想知道大概的运行状态，接来的设计单子都是自己造，还是一部分要外包给其他船厂？另外，设计费利润率的情况是怎么定的？如果后面船价上涨，今年消化去年高成本后，船厂利润是否会大幅扩张？设计这块同比实现利润率是否会扩张？

答：关于设计和建造的关系，公司是业内民营唯一集船舶设计与建造为一体的服务提供商，设计业务是公司核心业务，船舶设计能力长期位居国内前三甲，尤其是海工领域船舶设计占有率较高，曾经上过CCTV的大国重器“深达”号500米饱和潜水船，就是我公司设计的。通过设计引领，带动造船订单。与此同时，船厂也可以在建造单中引入设计，实现设计、建造一体化，保障订单交付。像目前公司订单占比高的海上风电安装船，大部分都是设计建造一体化的模式。船厂产能不足时，也会做EPC总包模式，包给其它船厂制造。

关于产能扩张的问题，主要是船厂的制造产能问题。除目前天津船厂之外，公司还有合作的泰州制造基地，是发展30多年的老船厂，利用合作的船台资源，可以拓展我们船舶制造产能。

在设计利润率方面，我们根据成本设计小时数，以及参考行业报价的情况来确定，基本上是30%左右的毛利率。今后发展我们会注重轻资产和重资产相结合，其中设计和监理是轻资产，再与EPC模式结合，暂时

不会进行大规模建造船厂的投资。

3、风电业务订单情况如何？拆分的话占比多少？公司参与了哪个环节：是电缆敷设还是风机安装，还是运维？鉴于报告显示全球预计新增投产海上风机扩展到 1000 艘左右，开启了行业的上行周期，公司现在处于环节中的哪一块？今年风电装机有 10GW 的需求量，怎么看这样的市场，有没有持续性？

答：目前公司已公告的订单金额超过 40 亿元，其中风电安装船占比超过 50%。根据十四五规划，随着海上风电不断发展，越来越向深远海发展，因此国内对深海风电要求越来越高。像海上风电安装平台发展从第一代 400T 到第四代 1600T，往后还要做到 2400T，这不仅是量的需求，还有装备本身的提高。按订单占比情况，目前风电安装平台占比超过 50%。原有订单交付之后，新接大型风电慢慢上船台，未来将逐步体现出新接订单的优势，在 23 年逐步体现出来。市场上来看，海上风电建设的装备需求是相对长期的、持续的，这个方向也是公司船海工程业务中有优势的一块。

4、目前有在手订单，一半是风电安装船，请问现在风电安装船订单执行周期是多久？以及毛利率情况和原来产品的比较。行业的竞争格局情况如何？

答：去年下半年开始，公司接单利润率逐步提升，单船价值高。与此同时大型装备比如吊机也非常紧缺，国内生产的几家订单也都排满了。风电安装船从签约到交付，周期在 1.5 年-2 年左右。毛利率情况主要是取决于市场和未来的发展趋势。在 2 年前行业整体亏损，设计和造船的钱来自于船东，很难出高价订单，像这类长周期的竞争模型，只有船东先赚钱，才会改善装备。此外还有船舶环保的新要求需要满足，我们的设计和造船也要更经济和环保，适应竞争格局的变化。

目前国内风电安装船建造单位主要有招商重工、中集来福士、振华重工等，我们公司在海工领域设计能力较为突出，设计和建造整体占比

	<p>约在 30%-40%左右。我们与上述单位有竞争也有合作，也经常为这些建造单位提供设计服务。</p> <p>6、现在无人艇业务规划，预计的时间是否有明确的意向客户，还是需要研制？</p> <p>答：无人艇是公司一直以来重点研发的方向。目前公司在无人艇方面已有相关订单。金海运原来就做过救捞用无人艇，公司在此方向已有技术储备，且一直在持续研发。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022-10-30