证券代码：688187 证券简称：时代电气

**株洲中车时代电气股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2025004

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □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） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 银河证券、长江证券、广发证券、光大证券、兴业证券、中信证券、山西证券、天风证券、国泰海通证券、国金证券、中金公司、东方财富证券、高盛证券、瑞银证券、碧云资本、大成基金、泓德基金、工银瑞信基金、瓴仁投资、交银施罗德基金、太平洋资产管理、中国信达资产管理等40多名投资者。 |
| 时间 | 2025年9月9日10:20-11:20 |
| 地点 | 上海滴水湖临港万达广场亚朵S酒店5楼2号会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理兼财务总监孙珊女士，董事会秘书龙芙蓉女士，上海中车艾森迪海洋装备有限公司总经理张定华先生。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 问答环节主要内容：  问题1：公司海工装备板块今年及更长远的收入目标、目前的财务状况和利润率水平如何？  回答：公司海工装备板块统筹中英两地协作，已形成从技术到产业链的完整衔接。该板块整体毛利率高于新兴装备产业平均水平。公司更看重其未来的产业布局及研发、产品端护城河的建设。  问题2：公司的海工装备是否属于小众市场？公司在供应链管理上如何进行质量控制？国产化率如何，是否依赖海外供应商？若依赖，主要涉及哪些零部件或软件？  回答：海工装备行业属于国家未来海洋产业的方向之一，相对细分。上海SMD公司主要聚焦国内产品交付与本地化供应链开发，目前本地化供应率达96%左右，近十年通过联动中车供应链体系及国内供应体系，已实现生产作业装备的国产化能力。软件部分全部自主研发，并通过中国船级社网络安全能力验证，中国船级社为不同产品发放了对应的软硬件及整机类证书。公司还是深海作业装备两项国家标准的牵头单位和起草者。  问题3：国家深海经济政策推动行业发展的信息、发展节奏判断，以及深海装备的未来产业空间级别如何？  回答：深海科技是未来产业，当前尚未达到产业化规模条件，其发展最大问题是成本问题，深海开发的成本与风险远高于陆地，需通过技术支撑和成熟度提升来降低运营成本。人类走向深海是必然趋势，短期聚焦于油气资源、深海养殖、深海近海能源及能源岛资源的布局。深海开发需要国家大力支持，可能需“十六五”乃至“十七五”期间的持续发展，需耐心看待。公司当前聚焦油气开发所需深海作业机器人及海底通讯光缆铺设作业机器人，这些领域虽规模不大但呈稳定增长趋势。随着人类未来深海活动的增加，将需要更多的动力系统、控制系统、作业系统及运维系统。整体看好深海作业装备未来发展空间，但具体发展速度和量级与国民经济、社会发展及外部形势强相关，难以准确预测。  问题4：公司技术中心将电驱技术与ROV技术融合的具体情况如何？在水下驱动技术中的优劣势及未来发展趋势是怎样的？  回答：电力传动相比液力传动具有高效节能和精准控制等优势，而液力传动存在能效相对低和对环境有一定污染（如海底微泄漏）的缺陷。电力系统能降低水面和水下连接系统的能耗，更加节能和环保，用电机取代马达，用变流器及变频器取代阀控系统优势明显。中国在电控产业链有独特优势，欧美国家在液力传动方面具有优势，我们用电动取代液力传动的优势在于节能减排的必要性、本地化供应链的自主可控以及批量降本的未来想象空间。  问题5：海洋战略相关行业的重心是什么？是需求未大规模开发还是产品不够成熟？行业何时能放量？  回答：深海科技领域是技术驱动型市场，而非市场拉动，当技术足够成熟、风险足够可控后才能转化为产业。行业发展需国家政策牵引，各行业聚焦海洋做好技术储备，通过政府项目或示范工程验证成熟后转化为生产力，从而实现装备批量生产。目前处于技术在细分领域充分迭代验证阶段，为规模化开展做准备。同时，技术驱动需使成本降至市场可接受程度，技术迭代到一定程度，装备才能批量化。  问题6：若需成本推动产业化，水下机器人产品价格是否需要下降？  回答：海工装备本身对于生产系统来说成本比例非常低，运营维护成本占比更高。成本推动产业化的关键并非装备价格下降，而是通过智能化降低整个生产系统的运营成本，包括减少母船和运维系统需求、降低风险成本和质量成本，从而提升市场接受度。  问题7：公司是否负责原厂运维？运维市场量级大概是设备的多少倍？  回答：公司海工装备售后运维主要包括三个部分：备品备件供应、操控人员支持、设备翻新改造及升级。目前水下智能机器人领域专业人才稀缺，公司需同时提供装备和操控人员。运维的年成本约占装备成本的5%至8%。  问题8：水下机器人行业的壁垒是什么？其他机器人市场玩家是否可能进入该领域？  回答：水下机器人行业壁垒较高，其他机器人市场玩家难以轻易进入，核心壁垒包括：1.深海作业环境与工业机器人差异大，对装备的环境耐受能力要求严苛。2.需掌握水下作业目标识别、操控及精细化作业等专有技术，产品非通用性，需针对多样化水下场景定制。3.水下传感数据来源（如声呐替代毫米波雷达）和通讯受限（无线通讯困难），公司在水下领域经过国内近十年及国外五十多年的反复迭代才掌握关键技术。4.缺乏水下作业场景应用机会，难以开展研发尝试。  问题9：深海装备市场中，油气开采、可燃冰开采、海缆铺设等应用方向的市场比例是怎样的？  回答：在国际市场中，深海装备领域通用性强，同一公司可能涉足油气、光缆、电缆等多个方向，难以按细分行业分工，更多按产品类型划分，其中通用机器人需求量最大，每年约有30-50套重点作业设备。国内市场按专业分工，目前公司主要聚焦于油气和通讯行业的深远海管缆铺敷和运维市场。  问题10：若未来深海经济走向批量化状态，通用型大批量产品与定制化设计产品的占比会如何？  回答：海工装备受搭载平台、母船及用户应用场景限制，目前难以实现批量化生产，公司通过部件标准化、平台相似性、装备个性化三步策略满足不同需求。未来若公共海域大开发，构建水面无人艇、水下机器人、空中无人机的立体观测作业体系，且相关装备按统一标准发展，可能具备批量化生产条件。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2025年9月9日 |