

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	<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 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>
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	<p>问答环节主要内容：</p> <p>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？</p> <p>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。</p> <p>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？</p> <p>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</p>

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

	<p>本和质量成本，从而提升市场接受度。</p> <p><b>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？</b></p> <p>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%。</p> <p><b>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？</b></p> <p>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：</p> <ol style="list-style-type: none"><li>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。</li><li>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。</li><li>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），</li></ol> <p>公司在水下领域经过国内近十年及国外五十</p>
--	---

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