

证券代码： 300988

证券简称： 津荣天宇

天津津荣天宇精密机械股份有限公司
投资者关系活动记录表

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 checked="" 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	投资者网上提问
时间	2022年4月12日（周二）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、津荣天宇 董事长孙兴文 2、津荣天宇 董事、总经理赵红 3、津荣天宇 董事、董事会秘书、财务总监云志 4、独立董事黄跃军 5、独立董事李泽广 6、保荐代表人刘冬 7、保荐代表人尹文浩
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请介绍下公司的采购模式，如何控制原材料库存？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司总体采取“订单式生产”、“以产订购”的模式，以母公司作为集团采购平台，整合供应商资源，使物资采购标准化、规范化，通过调配、整合供应物流以减少在库、在制原材料库存，从而减少资金成本及对仓储空间的占用。公司对供应商的开发、评估及审核制定了详细的管理流程，一方面严格供应商准入机制，完善供应商的目标指标管理，推进日常</p>

改善并实施业绩评价；另一方面了解市场竞争环境，整合供应商资源，积极开发具有竞争优势的新供应商，优化整体供应链，为经营业务的拓展提供持续的成本优势支撑。谢谢！

2、公司一季报什么时候披露？

尊敬的投资者，您好！公司一季度报告预约披露日期为 2022 年 4 月 27 日。谢谢。

3、请说明下公司为什么销售费用与管理费用上涨的同时财务费用下降？

尊敬的投资者，您好！销售费用上涨，主要是因为公司销售人员增加，支付的薪酬上涨。管理费用上涨，主要是受社保减免政策取消，管理人员薪酬增加，办公及生产设备折旧增加，中介机构服务费增加等所致。财务费用下降，主要是因为公开发行股票募集资金入账，存款利息增加。谢谢！

4、2022 年公司在推进募投项目建设方面有哪些计划？

尊敬的投资者，您好！公司 2022 年保证渤龙湖汽车部品智能制造基地年内完成建设并投入使用。该生产基地的落成一方面缓解了公司日益增长的订单压力，另一方面该基地将完全体现公司数字化智能化建设的落地与实施，打造出制造行业与管理水平的标杆。谢谢！

5、公司是如何保护中小投资者？

尊敬的投资者，您好！公司严格按照《公司章程》、《股东大会议事规则》的规定和要求，规范股东大会的召集、召开、表决程序，平等对待所有股东，股东大会依法履行《公司法》、《公司章程》赋予的权利和义务，确保全体股东尤其是中小股东享有平等地位，充分行使自己的权利。公司股东大会提案审议符合程序，股东大会就会议通知列明的议案依次进行审议。报告期内，公司召开的股东大会由公司董事会召集召开，经见证律师进行现场见证并出具法律意见书。在股东大会上保障各位股东有充分的发言权，确保股东对公司重大事项的知情权、参与权、表决权，使其充分行使股东合法权利。谢谢！

6、请问公司在技术研发方面有哪些优势？

尊敬的投资者，您好！公司自设立以来，凭借核心管理与技术团队多年的产业经验，构建了一套行业领先的集模具研发、集成自动化装备研发、产品开发、实验检测以及协同客户进行 QVE 或 VA/VE 改进的技术研发体系，拥有较强的重大技术项目突破能力、深厚的技术储备和良好的企业创新文化。谢谢！

7、公司股东总共有多少人？

尊敬的投资者，您好！截至 2021 年 12 月 31 日普通股股东总数(户)为 10,459 人。谢谢！

8、想知道公司有哪些核心竞争力？具体体现在哪些地方？

尊敬的投资者，您好！公司专注于精密金属零部件制造领域，得益于管理层对行业趋势的准确把握，对高新技术和生产工艺的深入探索，对企业战略方针与行业发展机遇的高度揉合，从而使得公司业绩快速增长的同时，形成了集高端客户资源、技术研发体系、精益数字化制造工艺、网络工厂区位布局等方面的综合性竞争优势。谢谢！

9、贵司目前大股东有哪些？

尊敬的投资者，您好！公司股东闫学伟、孙兴文、云志及韩凤芝签署了《一致行动协议》和《一致行动协议之补充协议》，构成一致行动人，为公司的控股股东、实际控制人。公司除控股股东、实际控制人外，无其他持有 5%以上股份的主要股东。谢谢。

10、请问公司未来有没有新的关于研发方面的规划？

尊敬的投资者，您好！（1）加大自身研发投入：技术研发是公司得以生存和发展的重要支撑，2022 年公司研发支出在上年度同比增长 74.11%的基础上，研发支出将进一步增加。2022 年，公司将启用苏州津荣研发中心，从而吸引更多研发人才的加入，同时紧跟市场及客户需求，保证产品技术的领先性与先进性。

（2）扩大客户协同研发效果：进一步扩大与客户协同开发产品的品类，帮助客户解决批量化、经济化生产的目标，同时促进公

司取得更多客户订单。（3）及时掌握前沿研发方向：在精密金属部品模具复合成型技术、集成技术、新能源轻量化部品技术以及储能产品相关技术上保持技术领先性，并加大人才培养与人才引进。谢谢！

11、公司和施耐德，Abb，西门子的合作规模大吗？在公司整体收入占比多少？

尊敬的投资者，您好！2021年，公司电气精密部品收入6.39亿元，占公司营业收入比例为47.66%，其中，公司向客户施耐德销售产品销售额为5.59亿元，占公司营业收入比例为41.67%。谢谢。

12、因疫情；贵公司一季度效益影响大不大；会比去年差？

尊敬的投资者，您好！公司一季度业绩情况请关注公司2022年度一季度报告。谢谢。

13、公司有几个研发中心，每年的研发投入占比是多少？如何保证研发能跟上头部客户的新品开发需求？

尊敬的投资者，您好！技术研发是公司得以生存和发展的重要支撑，2022年公司研发支出在上年度增长的此基础上，继续增加研发投入。2022年，公司将启用苏州津荣研发中心，从而吸引更多研发人才的加入，同时紧跟市场及客户需求，保证产品技术的领先性与先进性。谢谢！

14、有没有收购并购扩大公司的计划

尊敬的投资者，您好！公司重视外延发展机会，符合公司发展战略且有利公司发展的机会，公司会慎重考虑。截至目前，公司暂无并购事项，如有相关并购计划或事项，公司将严格按照信息披露规定披露。谢谢！

15、公司2022年计划拓展储能领域市场，目前有没有相对应的产品？另外氢能等新能源产业，公司未来会不会有相对应的配套产品面世？

尊敬的投资者，您好！电池储能产品方面，公司将加大用户侧家庭储能产品以及分布式工商业储能产品市场开发、技术研

发、生产基地及团队建设上的投入，使电池储能产品成为未来公司发展的重要驱动因素。谢谢。

16、目前公司市值只有三十亿出头，公司有没有未来到 100 亿的战略目标规划，相对应的商业规划有哪些？

公司将坚持实施“一体两翼”的特色发展战略，坚持绿色智能制造的发展战略，践行国际化的发展战略，着力实现公司持续、健康发展，谢谢。

17、近期有机构来公司调研吗

尊敬的投资者，您好！公司近期接待了渤海证券股份有限公司的调研，详情见公司 3 月 31 日在巨潮资讯网 (www.cninfo.com.cn) 披露《天津津荣精密机械股份有限公司投资者关系活动记录表》。谢谢。

18、想具体了解下公司在电池储能领域的布局，比如什么时候能投产？产能规划是多少？是否有现成的销售渠道？

尊敬的投资者，您好！公司通过投资深圳优能新能源科技有限公司，开始进入电池储能领域，并将作为新兴领域的重点投入项目。2022 年，公司将加大在电池储能领域的布局，包括产线投入、研发团队扩大、样品开发并积极拓展储能领域客户。公司将积极发挥在精密制造、高端制造中的管理及技术优势，打造电池储能产品小批量生产及研发基地以及除电芯外全产业链产品制造的批量化生产基地，专注用户侧家庭储能产品以及分布式工商业储能产品的生产制造。谢谢！

19、储能领域有什么核心技术或者说市场竞争力？

尊敬的投资者，您好！公司通过投资深圳优能新能源科技有限公司，开始进入电池储能领域，并将作为新兴领域的重点投入项目。2022 年，公司将加大在电池储能领域的布局，包括产线投入、研发团队扩大、样品开发并积极拓展储能领域客户。公司将积极发挥在精密制造、高端制造中的管理及技术优势，打造电池储能产品小批量生产及研发基地以及除电芯外全产业链产品制造的批量化生产基地，专注用户侧家庭储能产品以及分布

式工商业储能产品的生产制造。谢谢！

20、公司未来有一些怎样的发展规划，有没有意向扩展别的项目

尊敬的投资者，您好！公司坚持以制造为核心，将电气精密部品及汽车精密部品构成“一体”业务板块，持续深耕，保证现有主要业务经营发展稳步增长，同时，通过新兴领域的开拓、投资并购优质项目等方式，拓展“两翼”新赛道的发展空间，进一步增强公司可持续发展能力。公司在“一体两翼”、“绿色智能制造”的发展战略下，将积极拓展如电池储能、金属新材料等领域，并通过公司在制造行业积累的优势，迅速切入新的领域。具体可参见公司 2021 年年度报告。谢谢！

21、公司在新能源车领域主要是和日系车合作，是否有和国内新能源车车企的合作，比如比亚迪，当下疫情情况下是否对公司有影响，公司产能和订单是否充足？

尊敬的投资者，您好！公司现目前除了日系新能源车项目之外，还有比亚迪纯电，蔚来 EV 纯电，另外还有欧系品牌电动车的新品正在开发中。

公司生产制造基地遍布全国及海外，即便在疫情的情况下，我们会协调整体的制造资源，来满足全球客户的需求。目前订单充足。谢谢

22、请简要介绍下公司 2022 年的经营计划？

尊敬的投资者，您好！2022 年公司主要经营计划是：一、持续加大研发投入，保证技术先进性；拓展储能领域市场；二、精准掌握客户需求，提升交付与服务能力；三、推进募投建设，保障募投项目顺利实施；四、持续提升运营管理水平，降本增效；五、完善人力资源体系，加强团队建设。谢谢！

23、近两年有什么重大政策对公司经营带来影响？

尊敬的投资者，您好！中国力争 2030 年前二氧化碳排放达到峰值，努力争取 2060 年前实现碳中和目标，为我国能源结构转型和配套产业升级指明了方向。2018 年中央经济工作会议首

次提出“新基建”概念，2021年4月国家发改委将“新基建”划分为信息基础设施、融合基础设施和创新基础设施三大类别，其中细分类别的数据中心、城际高铁和轨交、工业联网、5G基建和物联网的投资占比超过85%，成为近年来政策着力推进的关键领域，被视为当前政策“稳增长”的重要抓手。公司所处行业将重点在推进“新型电力系统和终端电气化系统”，以及发展“新能源汽车和汽车轻量化”领域，成为我国实现双碳目标和执行新基建政策的重要产业根基和推手。谢谢！

24、您好，公司如何进行业务拓展？

尊敬的投资者，您好！公司通过深入分析行业内的市场需求，积极主动开发契合公司发展战略的高端客户。凭借在行业内良好的品牌形象，公司在展会及行业技术交流中不断获得其他客户的青睐，同时部分新客户通过官网搜索、口碑相传等途径与公司建立起业务关系并将持续深入发展。公司通过该种途径获取的客户包括采埃孚-天合、丰田合成、本特勒、海格电气等全球行业领先的跨国集团。谢谢！

25、配股何时开始

尊敬的投资者，您好！公司将于2022年4月19日召开股东大会审议2021年度的利润分配预案，之后由董事会根据相关法规要求和公司的实际情况尽快实施利润分配。

26、请介绍下公司应收账款大幅增加原因？

尊敬的投资者，您好！报告期末，公司应收账款2.47亿，主要是公司销售收入增加所致。谢谢！

27、请问公司下游主要客户有哪些？

尊敬的投资者，您好！在电气精密部品领域，公司主要客户包括施耐德、ABB和西门子，均是全球中低压配电及工业自动化领域的行业领先者。在汽车精密部品领域，公司主要服务于丰田、本田、日产、大众等日系、德系车的一级供应商，主要客户包括东海橡塑、电装、均胜-高田、丰田纺织、延锋、采埃孚-天合，均是全球领先的汽车零部件制造企业。谢谢！

28、公司领导层对目前的市值满意吗？公司利润为啥连1个亿都没有，未来公司在新能源汽车领域是否需求更多的合作方，比如特斯拉天津工厂，是否有把公司带入百亿市值的规划

尊敬的投资者您好！目前公司正在加大原有客户和新客户在新能源汽车领域精密零部件的合作，随着合作规模的扩大，公司有望进一步提升业绩规模，从而有效回报公司股东。

29、请问贵司本次股价异动是否存在内幕交易的情况？保荐机构相关人员和公司员工及其关联方是否存在提前“埋伏”的情况

尊敬的投资者，您好！经相关知情人自查及公司核查，本次股价异动不存在内幕交易的情况，保荐机构相关人员和公司员工及其关联方不存在提前“埋伏”的情况。谢谢。

30、请问公司是如何保持客户粘性的？

尊敬的投资者，您好！电力电气和汽车零部件行业巨头对供应商准入资格的审查非常严格，要形成长期战略合作关系至少需要3-5年的时间，随着合作的深入，客户为保证其产品质量稳定性、经营成本可控性和生产周期连续性，一般不会轻易变更供应商。公司凭借优质的产品、经验丰富的服务经验，与施耐德、ABB、住友理工、电装、均胜-高田等核心客户保持长期稳定合作，近年来也在不断扩大与西门子、丰田纺织、采埃孚-天合等行业领先者的业务往来。目前，公司主要核心客户已对公司形成较高的粘性，并不断向公司强化前沿技术研发、新品同步试做等方面的提升需求，此外，核心客户对公司大规模多型号生产情况下的产品质量稳定性及网络工厂布局契合度也存有较高的需求，未来公司将在现有基础上进一步加深双方之间的长期稳定合作关系。谢谢！

31、2021年公司利润与现金流净额为什么存在重大差异？

尊敬的投资者，您好！主要原因系报告期内公司业务增长较快，原材料价格上涨的同时公司存货规模增加；经营性应付项目

	<p>的增加明显所致。谢谢！</p> <p>32、看到公司 2021 年业绩出现明显增长，请问具体原因是什么？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司绝大部分客户为全球领先的行业巨头，客户市场地位及产品市场占有率相对稳定。基于公司与客户长期稳定的合作关系，公司不断深入参与客户未来即将投产产品的联合开发，获取客户订单的能力不断增强，有力促进了公司销售收入的不断增长和市场竞争力不断提升。谢谢！</p> <p>33、你好，请介绍下公司国内外销售情况</p> <p>尊敬的投资者，您好！对于境内销售，由于公司客户在国内多个地区设立了分支机构或生产基地，因此公司在销售商品过程中需要向客户的各地工厂或根据客户指定地点交货；对于境外销售，公司主要采取 FOB 模式，通过货物代理公司将产品运抵指定地点，目前国内销售占 86.99%，国外销售占 13.01%，谢谢！</p> <p>34、公司汽车客户主要为日系汽车，请问公司给日系客户配套的新能源配件 2021 年的收入有多少？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司不断加大与丰田在新能源与轻量化领域的战略合作。例如，公司取得的丰田 030D 和 031D 新能源车型共计 36 个新品种类，以及覆盖电机减震支架、安全气囊、座椅骨架、空调热泵系统及轻量化铝压铸部品的众多原品种类，该两款车型将于 2022 年 6 月分别在一汽丰田生态城工厂和广汽丰田小虎岛工厂投产上市；同时，公司取得的丰田 27PL 以及丰田与比亚迪合作 290D 新能源车型共计 8 个新品种类，2021 年公司汽车精密部品实现销售收入 4.65 亿元，同比增长 12.65%。谢谢。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022-04-12