

证券代码：300988

证券简称：津荣天宇

天津津荣精密机械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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位及人员姓名	西南证券汽车与新能源汽车组首席分析师郑连声 西南证券汽车与新能源汽车组分析师冯安琪 西南证券汽车与新能源汽车组分析师万红兵 网上投资者
时间	2022年4月27日
地点	电话会议线上交流
上市公司接待人员 姓名	董事张旭
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>1、一季度原材料价格上涨/疫情对产业链的不利影响，结合这两块谈一下对公司 Q1 的影响和对 Q2 的展望。</p> <p>从原材料价格的上涨方面，其实在 21 年已基本形成向上的趋势，在一方面津荣得益于和客户的合作模式，向客户销售产品的时候，把原材料价格独立出来，以电气客户为例，会根据大宗商品的价格在 4 月对原材料价格进行调整，原材料价格上涨就会展示出来，对于电气客户基本都是实时反应，原材料价格上涨可能会增大营业收入的基数，但是对于盈利能力不会造成影响；对于汽车客户，钢材的上涨会形成一定影响，但是一般会在 3 个月内会进行价格调整，基于以上两点，大宗商品价格的上涨，对于津荣的盈利能力不会造成影响；疫情对于公司的影响，从 2020 年以来，从疫情爆发初</p>

期，我们都有间接的通过电气类的客户参与，包括雷神山、火神山服务，从产业复产方面，当地政府支持公司的复工复产，Q1 同比有相应的增长，所以疫情影响相对较小。

对于客户来说，虽然电气类主要客户是施耐德电气和大中华区的各个地方的子公司业务，受到影响不是特别大，但是上海疫情对上海施耐德有一定时间的影响，但是这个影响在近期会有所消除，并且我们的产品已经在陆续的向上海发货，这种情况有可能会对我们在 Q2 有一点影响；汽车类的客户，目前主要是集中在华北、华南地区的供应，而且上海复工复产的 666 家企业，主要是汽车类的客户，我们也已经做了很充足的货物准备，只要复工复产，我们会第一时间提供产品，综合来看，疫情会对公司 Q2 的增长有一定影响，但是全年的不会受到影响。

小结：价格上涨在电气这块的影响周期大概是 1 个月，汽车的影响是 3 个月，但是全年基本不会有太大影响。

2、公司在电气和汽车板块一季度的占比情况？

从整体的发展路径，电气和汽车的零售比例处于一个相对平均的状态，在 21 年由于施耐德电气的需求增加以及铜材价格上涨，在 21 年电气板块的收入略高于汽车板块，在接下来应该还是保持相对平均的状态。

3、电气板块的具体配套的产品种类是什么？

在电气精密部品领域，主要是中压产品和工业自动化产品为主，另外在 20 年左右和施耐德展开深入的合作，其中有代表性的产品，施耐德的电气气密柜，采用无六氟化硫的一个产品，用干燥空气代替六氟化硫，这一款产品推出，作为施耐德全球唯一的供应商去参与开发合作，对于津荣的产品品类进行了丰富，通过这一款产品还会切入到电气类的钣金和加热类的产品，同时对于环境的保护有社会意义，在未来会在整个欧洲市场大面积铺设。

4、电气板块的客户还有施耐德以外的其他客户吗？

电气板块是以施耐德作为主要的客户，同时也在和西门子、海格电气、ABB 开展深入合作，内部也在优化客户结构，同时也会去开发除施耐德以外的客户，去扩充产品品类和客户。

5、汽车板块的主要客户有哪些？开发模式是共同开发？

在电气领域和施耐德联合开发，接下来又很多代表性的产品推出，汽车领域面对的客户是日系的三大品牌，津荣作为民营的企业，能够和日系的品牌取得深入合作，主要得益于研发能力；一般情况下，汽车的小改款在 1-2 年会进行，新车型推出会提前 3-5 年进行产品规划以及供应链的完善，我们和丰田在很早之前都已经参与相关产品的研发试制和小批量供应，所以在 22 年 6 月份以及 12 月份才可以进行量产产品的供应。

汽车类产品主要分为以下几大块：汽车减震物品应用在发动机的减震支架上，新能源的热泵支架，针对新能源车型布局压铸产业，安全类物品（安全气囊，安全系统，安全带）也在比较深入的布局，作为一个重点切入，空调座椅类的产品，提供一些结构件。

6、汽车和电气的占比？内部有没有一些侧重？

从经营端有完善的团队来满足客户需求，没有一个的偏向性，从取得的业绩主要是取决于客户的自身发展，电气和汽车的收入都是同时在上涨的趋势。

7、22 年的研发投入，以及后面的技术规划？

研发投入，在上市以后注重研发，21 年研发投入 6000 万，同比增长 70%以上，22 年持续加大研发投入，同时在昆山启用研发中心，作为 IPO 募投项目之一，建立竞争壁垒。

8、对公司的毛利率的预期？

公司近几年毛利率变化主要还是受到原材料价格影响，在

	<p>21 年取得较为丰沛的订单，新品的毛利率会比之前老的产品毛利率要高一些，这样也会提升毛利率。</p> <p>9、21 年的新品订单是否会在 22 年释放？</p> <p>21 年实际实现的收入，是 20 年、19 年、18 年的产品订单释放的情况，新品是一个循序渐进和叠加的过程，后期会逐渐达到批量化和平稳的状态；</p> <p>10、目前储能领域的业务拓展情况</p> <p>经过公司管理层的讨论，在 22 年初投资深圳优能新能源，通过投资的形式进军储能，初步计划，22 年下半年会推出储能全系列产品，家储类产品锁定海外客户，开拓国际市场，国内的市场积极对接应用伙伴，比如新能源充电站等，在 22 年下半年有产业规划和落地，取决于产能的释放，储能作为 25 年前的大力拓展方向，目前已经取得一定进展，22 年下半年推出小规模产线，23 年下半年批量化产线达成。</p> <p>11、22 年资本开支的规划和情况？</p> <p>IPO 的募投项目包括一期项目在 22 年下半年投产，研发中心在 22 年下半年投入使用，在浙江湖州成立子公司，在当地做扩产项目，同时在年报的董事会还有年度股东会也已经通过了今年会做一个小额快速定增，发行规模在 3 亿以下且不超过净资产的 20%，会配套扩产项目的资金的投入。</p> <p>12、渤龙湖工厂投产后，老区的汽车板块的制造都会搬过去？</p> <p>一部分会做一些场地的转移，母公司受场地和产业限制的影响，会把本部的汽车产业转移，新场地的产能会提升，且新场地智能化程度、效率高，规划 6 月底会整体搬迁和启用。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 27 日