

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	☐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	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 9 日 (周五) 下午 15:00~16:00
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、董事会秘书云志 4、财务总监刘柯彤 5、独立董事宋晨曦 6、独立董事巩云华 7、独立董事孙卫军 8、保荐代表人刘冬 9、保荐代表人洪吉通
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司业务进入风力发电领域，请问取得了哪些业务，未来有何展望？ 尊敬的投资者您好！在全球能源结构向低碳化、清洁化、可持续化转型的背景下，风力发电凭借其技术成熟、资源丰富等优势，成为可再生能源发展的核心支柱之一。截至 2024 年底，风电行业在全球新能源发电中的占比约为 30%-32%（按发电量计

	算），保持着第二大可再生能源的地位，市场前景非常广阔。 津荣天宇在机械类（冲剪、机加工、组装、焊接等）工艺技术上有多年的积淀、在电气类产品（尤其是铜制品）技术上有多年积淀，这正契合风力发电领域配套需求，故此，公司从 2022 年起，组建专业团队，围绕风力发电相关部品进行技术研发、工艺试验和项目推进。 基于上述技术积淀以及公司全球化战略布局和完善的品质及供应链管理系统等优势，得到了全球风电行业巨头企业的认可，并于 2024 年初通过供应商准入审核，同年取得陆地风力发电电气类项目，并开始投入相关资源启动传动类项目研发。目前，此类项目均在按进度稳步推进中，这将成为津荣业务增长的重要一环。 未来风电行业将从“政策驱动”转向“技术+市场”双轮驱动，其增长将依赖技术迭代、成本优化等方面，并呈现海陆并进、多能互补、全球协同的发展态势。公司将在这样的大势下，充分利用全球战略布局及技术优势，投入更多的研发资源，深耕技术创新与供应链优化，同时拓展海上大型风机项目，以技术领先、品质唯先的硬实力赢得客户的认可，实现经营业绩的稳步增长。感谢您对公司的关注！ 2、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。 尊敬的投资者您好！本期汽车行业在新能源汽车带动下呈现国内和出口同步增长趋势；电气行业随着 AI 智能革新，新能源电力变革的发展，对于新型环保的中低压电力系统以及 AI 数据中心需求，AI 数据中心需求正重塑基础设施格局，支撑电力行业的业务增长，津荣天宇受两个行业全球客户需求的带动，始终保证着可持续性增长。行业内其他企业根据其自身发展战略，表现各异。感谢您的关注！ 3、2024 年，原材料价格波动情况较大，公司主要采取了哪些应对措施？
--	---

	您好！公司通过原材料统一由采购部根据销售订单、安全库存量和原材料市场价格走势向供应商采购，利用日常采购和战略采购相结合的方式最大限度降低采购成本、平滑成本波动，保证公司生产需求的同时快速响应客户需求。未来，公司将密切关注钢材和铜材市场的价格波动情况，与主要供应商继续维护良好的长期合作关系，确保公司长期稳定的原材料供应，尽可能降低原材料价格波动对公司的不利影响。感谢您对公司的关注！ 4、目前墨西哥工厂产能利用率是多少，下游客户主要有哪些，关税政策下预计能为公司带来多少营收利润空间。 尊敬的投资者您好！随着 AI 智能革新行业，对数据中心的需求继续迅速扩大。北美 AI 数据中心需求正重塑基础设施格局，成为科技竞争的核心载体。津荣高价值客户为 AI 数据中心市场设计和开发可靠、高效的配电装置，以支持微电网、高密度 AI 集群。此外，北美区域汽车产业需求一直处于持续增长，美国对墨西哥汽车零部件零关税政策，客户对墨西哥本地化制造的需求更加强烈。公司在墨西哥已全面展开精密电气部品和精密汽车部品的本地化制造，目前，已进入初期量产阶段，产能释放后增长强劲，是公司未来营收和利润增长的重要一级。墨西哥津荣客户均为电气、汽车行业巨头，对公司发展有强劲带动，感谢您对公司的关注！ 5、请问，在贸易保护和关税大战下，公司的国际化布局能产生哪些作用？ 尊敬的投资者您好！近年来，公司已在泰国、印度、墨西哥、匈牙利等国设立子公司进行当地业务开展和区域采购，使供应链更加贴近市场。尤其在贸易保护下，这样的国际化布局正发挥着促进业务逆势增长的作用： 1）在目标市场国家或关税同盟内建立生产基地，供应链重组，增强了整体供应链韧性，可快速实施本地化生产，服务客户以对冲高额关税风险，同时构建起高效、灵活、可持续的全球供应链体系。
--	---

	2) 分散市场风险，降低对单一市场的依赖，国际化生产基地布局，利于在多个国家和地区开展业务，避免因提高关税或实施贸易限制而遭受对业务发展的致命打击。 3) 技术合作与创新网络，全球创新协同，整合不同国家的技术优势。 津荣的客户大都是国际化企业集团，他们对津荣的需求也来自世界各个工厂，在当今的经济大环境下，津荣的国际化布局的核心价值在于通过地理多元化将贸易保护的外部冲击转化为内部可调控的变量。动态调整全球资源配置，将“规避风险”的防御策略与“捕捉机遇”的进攻策略相结合，最终实现逆势增长。 感谢您对公司的关注！ 6、近年来公司在“双碳”可持续发展上主要做了哪些工作？取得怎样的成果？ 尊敬的投资者您好！在全球“双碳”目标加速推进的背景下，欧盟碳关税（CBAM）和产品碳足迹要求正重塑国际贸易规则。作为坚定践行全球化战略的制造企业，公司前瞻性地布局碳管理体系建设，持续完善产品全生命周期碳足迹数据，为拓展国际市场备妥“绿色通行证”，彰显出津荣绿色可持续发展的理念。 2021 年，公司前瞻性地加入施耐德电气的零碳计划，制定了以 2019 年为基准年、2025 年实现亿元销售额碳排放强度降低 50% 的目标，并在 2024 年底超额完成了目标。 2022 年，公司携手施耐德共同推进绿色供应链建设，期间引入 EcoStruxure Power 节能减碳方案，并部署屋顶光伏、智慧照明系统、储能系统等，特别是将 EMS 能源管理系统与 MES 系统联动，实现生产过程中的能源节约和减排。这一系列举措标志着“绿色津荣”可持续发展模式初步成型，为后续海外业务奠定了坚实基础。 2023 年 8 月，施耐德电气携十余家媒体来到津荣总部，共同见证“零碳计划”赋能上下游伙伴高质量转型、构建绿色价值链的杰出成果。津荣董事长孙兴文、总裁赵红与施耐德电气全球
--	---

	供应链中国区采购副总裁龚剑峰接受媒体团的采访，“绿色津荣”模式赢得了客户和社会的高度认可。 2024 年 8 月，凭借在零碳领域做出了诸多业绩，公司成为入围施耐德电气“可持续影响力奖”候选名单。同年 9 月，在施耐德电气发起的“数字化与可持续影响力”主题宣传片拍摄中，津荣从众多供应商中脱颖而出，被选为绿色供应链实践标杆企业。该宣传片生动呈现了津荣自加入零碳计划以来在绿色能源利用、智能制造、碳排放管理等方面的创新实践与显著成效。津荣董事长孙兴文特别致谢施耐德电气在技术赋能和战略咨询方面的重要支持，同时强调：“可持续发展是津荣全球化战略的核心支柱。公司将持续深化绿色技术创新，以更低碳、更智能的制造解决方案，助力全球客户实现碳中和目标，为拓展国际市场注入绿色竞争力。”这一战略宣示彰显了津荣将可持续发展优势转化为国际市场竞争力的坚定决心。 2025 年 3 月，凭借在可持续发展领域的深度实践，公司成功荣获施耐德电气“可持续影响力奖”。这一奖项不仅标志着津荣在“双碳”战略实施道路上迈入全新阶段，更将成为企业拓展全球市场的绿色通行证。 此外，公司在绿色能源转型方面持续取得突破性进展：生产用能中可再生能源占比从 2023 年的 20.3%跃升至 2024 年的 35.7%。这一持续攀升的绿色能源比例，显著提升了“绿色津荣”的品牌价值和市场竞争力。可持续发展不是选择题，而是企业全球化竞争的必修课。津荣将以科技赋能绿色增长，打造负责任制造的全球典范。感谢您对公司的关注！ 7、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 尊敬的投资者您好！公司已在泰国、印度、墨西哥、匈牙利等国设立子公司进行当地业务开展和区域采购，尤其在贸易保护下，这样的国际化布局正发挥着促进业务逆势增长：1）在目标市场国家或关税同盟内建立生产基地，供应链重组，增强了整体供应链韧性，可快速实施本地化生产，服务客户以对冲高额关税
--	--

	风险，同时构建起高效、灵活、可持续的全球供应链体系。 2) 分散市场风险，降低对单一市场的依赖，国际化生产基地布局，利于在多个国家和地区开展业务，避免因提高关税或实施贸易限制而遭受对业务发展的致命打击。 3) 技术合作与创新网络，全球创新协同，整合不同国家的技术优势。 津荣的客户大都是国际化企业集团，他们对津荣的需求也来自世界各个工厂，在当今的经济大环境下，津荣的国际化布局的核心价值在于通过地理多元化将贸易保护的外部冲击转化为内部可调控的变量。动态调整全球资源配置，将“规避风险”的防御策略与“捕捉机遇”的进攻策略相结合，最终实现逆势增长。 4) 公司在国内积极参加新能源汽车的配套以及中低压电气的发展，市场发展广阔。感谢您对公司的关注！ 8、目前，通信基站用能方面面临较多需求，公司主要提供哪些解决方案？ 尊敬的投资者您好！通信基站作为现代通信网络的命脉，其动力稳定性长期面临挑战。通信基站站点存在动力稳定性较差的特性，其备电电池容量大、成本高，扩容改造性价比低，不利于成本控制。急需引入新技术新方案，实现供电、备电、配电等一体化，进一步降低备电保障成本，缓解电源中断压力，降低因备电不足导致的设备退服问题。此外伴随着基站数量陡增，集中式基站与偏远地区基站的能耗显著上升，运营管理难度随之加大。针对通信基站领域的核心痛点与需求，公司聚焦智慧用能技术，自主研发了移动通信基站智慧用能协同系统，这一系统通过集成先进的储能技术、智能调度算法与绿色能源管理理念，为客户提供智慧协同、降本增效、安全可靠的产品与服务的一体化方案，同时减轻管理压力，实现节能降耗与能源结构转型，目前已有近200个基站场景实践，积累了大量数据与经验，为大批量拓展奠定了坚实基础。感谢您对公司的关注！ 9、领导，你好 请问今年的订单量，以及未来几年的订单有
--	--

什么计划？

尊敬的投资者您好！公司国际化战略效果已逐步显现，成为公司新的收入利润贡献增长点。公司跟随电气和汽车行业高端客户等在北美、欧洲布局生产基地，预计建成量产后将成为公司业绩增长的重要驱动因素；在全球中压能源领域、海上风电及低压电气、智慧能源领域取得新品业务共计 153 款产品，量产后预计销售额可达 1.1 亿。公司在包括底盘、减震、安全、电驱电控、热管理、汽车电子、座椅、轻量化等领域，取得了共计 131 个新品种类和 27 个增产产品种类，预计量产后每年将新增销售收入 2.04 亿元。感谢您对公司的关注！

10、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

尊敬的投资者您好！主要驱动因素包括：

（1）电气精密部品，公司紧跟电气行业发展趋势，加强与战略客户研发中心协同开发。在全球中压能源领域、海上风电及低压电气、智慧能源领域取得新品业务共计 153 款产品，量产后预计销售额可达 1.1 亿。获得了未来在全球市场具有广阔前景的新产品项目。

（2）汽车精密部品，2024 年，公司在包括底盘、减震、安全、电驱电控、热管理、汽车电子、座椅、轻量化等领域，取得了共计 131 个新品种类和 27 个增产产品种类，预计量产后每年将新增销售收入 2.04 亿元，促进公司汽车精密部品收入及利润的结构优化和持续稳定增长。

（3）新能源储能系统产品

津荣自主研发的基站智慧用能协同系统将充分发挥节能降耗的优势，支撑津荣产品在基站领域的进一步拓展。感谢您对公司的关注！

11、公司 2024 年研发费用是否增加？

尊敬的投资者您好！2024 年，公司进一步加大研发投入，研发费用达到 7886.94 万元，较上年的 6944.02 万元增长 13.58%，

已累计获得 40 项发明专利和 194 项实用新型专利。感谢您对公司的关注！

12、领导，你好 今年董监高是否有减持计划

尊敬的投资者您好！公司非常重视与投资者的沟通交流，始终重视保护股东尤其是中小投资者的利益以及合法权益。公司董监高减持系根据自身资金需要做出的安排，公司会根据需求披露相关公告，截止目前公司未接到任何董监高的减持需求。目前公司的生产和经营情况一切正常，未来将持续做好经营工作，不断强化公司核心竞争力，提升公司价值，以更好的经营业绩回报广大投资者。上市公司股价受众多因素影响，敬请各位投资者注意投资风险，理性投资。感谢您对公司的关注！

13、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

尊敬的用户您好，2024 年，公司实现营业收入 1,839,343,965.97 元，较上年同期增长 20.48%；实现归属于上市公司股东的净利润 75,843,121.12 元，较上年同期下降 17.66%；实现归属于公司股东的扣除非经常性损益的净利润 84,245,584.47 元，较上年同期下降 4.79%。其中，营业收入增长主要得益于以下主要因素：

① 公司国际化战略效果已逐步显现，成为公司新的收入利润贡献增长点。

近年来随着经济环境的变化，全球供应链正向区域化、本土化加速演变，为了保证公司业务的可持续增长，结合核心客户的投资计划，公司持续推进国际化业务布局，海外工厂已进入稳步量产爬升阶段，开始实现盈利。报告期内泰国及印度工厂合计实现营业收入和净利润分别为 1.41 亿元和 867 万元，较上年同期分别增长 37.18%、443.05%，公司实现外销收入（含出口及海外工厂收入）4.02 亿元，较上年同期增长 69.20%。同时，公司跟随施耐德、西门子、采埃孚等核心客户在北美、欧洲布局生产基地，预计建成量产后将成为公司业绩增长的重要驱动因素。

	②在电气精密部品领域,公司中压配电及能源设备精密部品实现快速增长。报告期内,公司供应施耐德的新一代中压环保气体绝缘环网柜精密部品实现同比增长 51.27%。除此之外,公司配套施耐德的新一代塑壳断路器项目、北美微型断路器项目、WTS 双电源转换开关项目及新一代风电专用接触器项目以及西门子全球塑壳断路器平台项目等新项目正处于稳步量产爬升阶段,预计后期将为公司贡献稳步增长的销售收入及利润; ③在汽车精密部品领域,报告期内公司汽车精密部品收入同比增长 4.04%,毛利率同比增长 1.72%。公司已批量向本特勒、采埃孚等厂商供应汽车底盘系列精密部品,配套于国产新能源汽车车企。除此之外,公司丰田、福特减震部品及安全带、安全气囊冲压焊接、精密深拉伸气体发生器壳体、钢合金&铝合金冷锻、安全带引爆管、安全气囊气体发生器管等新项目逐步实现量产。其中,净利润下降主要原因系新能源储能系统业务研发投入以及行业情况发生变化造成业绩不及预期计提商誉减值所致。感谢您对公司的关注! 14、公司 2024 年的分红情况如何? 您好!公司坚持以投资者为本,在扎实自身发展根基的同时,秉持“长期、稳定、可持续”的分红政策,致力于为股东创造价值。2024 年度,公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.67 元(含税)。公司将始终以股东利益为核心,通过高质量发展实现长期价值共享,让股东共享公司发展成果,实现公司价值和股东利益最大化。感谢您对公司的关注! 15、领导,您好!我来自四川大决策,公司业务 2024 年和 2025 年 1 季报显示总体呈现出增长态势,但 20251 季报营收同比增长仅 10,是季节性因素还是行业波动亦或其他原因? 尊敬的用户您好,公司 2023 年一季度营业收入同比降低 12.31%,主要系材料波动以及行业市场需求影响;2024 年一季度增长 26.36%,源于新业务拓展所致;2025 年一季度同比增长 10.30%,主要是在 2024 年高基数基础上实现以及季节波动影响,
--	--

	体现业务韧性和市场拓展成效。感谢您对公司的关注。
附件清单(如有)	无
日期	2025-05-09