

天津津荣天宇精密机械股份有限公司 2021 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 7,388.00 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.00 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 8 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	津荣天宇	股票代码	300988
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	云志		
办公地址	华苑产业区（环外）海泰创新四路 3 号		
传真	022-27531650		
电话	022-83750361		
电子信箱	jrtyzq@tjjinrong.com		

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主营业务

公司是国内领先的专业从事精密金属模具及相关部件的研发、生产和销售的高新技术企业，公司运用长期研发和积累的精密模具开发、精密冲压、精密钣金、铝合金层流压铸、自动化焊接及自动化组装六大核心技术，在电气领域，为能源管理及输配电电力保障系统、工业自动化及智能制造电力保障系统、风力发电、水利发电及太阳能发电的分布式能源电力保障系统、云计算数据中心电力保障系统提供贴合需求的低成本、高品质精密金属部品解决方案；在汽车领域，为一线品牌燃油汽车及新能源汽车提供减震、安全、空调座椅及轻量化等金属部品解决方案。

(二) 主要产品

产品类别	细分类别	主要客户	最终应用
电气精密部品	低压配电精密部品	施耐德、ABB、西门子、海格电气	轨道交通和基础设施、智能楼宇、大型工业企业电力设施
	工业自动化精密部品	施耐德、ABB、西门子、溯高美索克曼	机器控制及过程自动化、数据中心、智能工厂控制元件
	中压配电及能源设备精密部品	施耐德	风力发电、光伏发电及分布式能源、智能电力电网、中压输配电工程、大型基建工程
汽车精密部品	减震部品	东海橡塑、仓敷化工、摩天汽配	发动机减震器、车身减震器
	安全部品	均胜-高田、采埃孚-天合、丰田合成、延锋	安全带、安全扣、安全气囊
	空调及座椅部品	丰田纺织、樱泰、敏实	空调侧板、座椅骨架
	轻量化部品	东海橡塑、电装	空调压缩机热泵托架、铝边框和发动机减震支架

(三) 经营模式

公司主要客户均为战略合作伙伴，市场开发部门在获取客户的新产品开发信息后，研发中心围绕客户新项目需求与客户进行前期技术研发，并协同市场经营部门实施报价。公司主要采用以客户滚动需求预测为导向的“订单式生产”配套经营模式，确认新品订单后与客户签订模具/治具合同，在模具/治具认证合格后按产品订单进行批量采购、生产和供货。

1、采购模式

公司对外采购的内容主要包括铜材、钢材等原材料，外协加工服务和机器设备等。

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。

公司生产物料的采购流程如下：

- ①采购部门根据产品物料需求及客户预测进行询价、比价、审定，并签订采购框架合同；
- ②营业部门根据客户订单生成物料采购申请单并发送至采购部；
- ③采购部根据申请单向供应商下达采购订单，供应商根据订单及公司的调料单在规定的时间内将采购货物发给公司；
- ④公司收到货物后由品质部门在规定的时间内完成检验，并由仓储人员完成入库与仓储管理。

2、生产模式

公司拥有从模具研发与制造，到精密部品的冲压、铝合金压铸、自动化焊接铆接与组装的完整生产制造体系，不断完善和创新生产运营要素，形成了以客户滚动需求预测为导向的“订单式生产”配套经营模式，即公司根据客户订单或客户需求预测进行统筹化生产。公司技术部门制造的模具在通过客户生产批准程序（PPAP）后由技术部门转移至生产工厂，后续量产阶段交由经营部下属营业部门负责。营业部门的营业担当负责将客户订单或需求预测交予生产工厂，生产工厂制造科根据在手订单或需求预测制订生产计划，调配产线、制造设备和生产人员，组织生产确保产品准时交付，品质保证科从进检、过程检和出货检严格控制公司不良品率，做到客户需求及时响应。

公司不断推进精益生产，创新生产模式：①组织塑造了专业高效的生产经营组织，自2012年起持续以精益生产为抓手，推进生产组织变革，调整管理分工，建立高效的小微组作业运营机制和施耐德的五级即时管理循环模式，释放基层生产活力；②建立了一套高效的“采购-生产-交付”联动生产计划与执行监控系统，生产工厂依据前述联动信息系统进行标准作业，并根据监控信息精准响应生产异常，打造标准化的现场、自动化的生产和信息化的运营；③完善了生产中供应链的高效协同机制和交付的Milk-run物流模式，通过设立外仓寄售物流中心，按需调料缩短生产周期，依托客户资源共同实施Milk-run的循环取货车交付产品；④推行集团化网络工厂生产模式的互联互通，公司制定了从工厂经理、制造科长、产线线长班组长直至骨干员工的《框架性基本指南》和《实用性基本指南》，明确各级员工岗位“输入”和“输出”的必要实务，同时通过“集团品质投诉系统”、“集团运营效率系统”实现对各网络工厂的生产运营管控，并依据公司《精益数字化工厂评价标准》和《工厂品质能力评价标准》进行定期评审，全面引领各工厂标准化、规范化经营。

3、销售模式

(1) 业务拓展模式

①现有客户集团内部业务拓展模式

经过多年的发展，公司已与核心客户结为战略合作伙伴关系，公司在中国及海外的网络工厂布局深度契合了战略客户的需求，为业务的拓展奠定了坚实的基础。公司凭借在交付、品质、技术实力及可持续发展等方面的强有竞争力，不断增加在现有客户集团中的既有产品份额，同时拓展在客户中的产品领域。公司通过高层互访、技术协同研发等途径增强了与战略客户的紧密合作关系，并在核心客户全球市场中发挥更大作用。

②全新客户的拓展方式

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。

(2) 产品销售模式

公司销售模式为直销，且主要面对终端客户，按是否报关分为境内销售和境外销售。

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。

(3) 销售定价方式

公司电气精密部品和汽车精密部品的销售价格主要根据“材料价格+加工费”的成本加成原则确定。公司通常以公开的现货或期货市场一定周期内交易平均价格为基础加上供应商的裁切、镀层等费用作为“材料价格”；“加工费”为广义概念，指除材料价格之外的一切附加值，包括生产的实际加工耗费，如制程成本（设备工时耗费等）、外协外购费、自制加工费、人工耗费、辅料耗费等，也包括包装运输费、管理费及合理利润。对于材料价格，公司与客户双方会按照约定的周期进行更新；对于加工费，双方通常每隔一定期间进行检视和调整。

(四) 市场定位

公司自成立以来就专注于服务世界级工业客户，为其提供定制化精密金属部品解决方案。公司经过多年的深耕，以行业领先的研发水平保障产品品质，以日趋成熟的精益化生产控制产品成本，形成先进的技术和成本优势的核心竞争力，赢得了下游优质客户的认可，与其建立了稳定的合作关系。在电气领域，公司在深度融合高端战略客户，如施耐德、ABB、西门子、海格等全球电气巨头的同时，积极拓展德力西、AEG、溯高美、三菱、富士电机等新客户；在汽车领域，公司在深度融合高端战略客户，如东海橡塑、电装、丰田纺织、丰田合成、采埃孚-天合、均胜等全球汽车零部件供应商百强企业的同时，积极开发巴斯夫、三花集团等新客户。优质稳定的客户资源既能保证公司稳定的订单资源，又可以增强公司抗风险能力，支撑公司稳定持续发展。

同时，公司与优质客户的合作提高了公司知名度，降低了公司开发新客户的难度；为公司主营业务的长远稳定发展奠定了坚实的基础。在与上述全球领先的行业巨头深度合作过程中，公司持续开展科技创新与模式创新，不仅开创了新技术创新研发体系和上下游协同发展模式，还逐步协同核心客户引领行业朝着工业自动化、产业一体化方向升级。

未来，公司将继续与上述战略客户深度融合、高效协同，并根据市场和客户需求，深化全球战略布局。随着泰国津荣以及印度津荣生产经营的稳步增长，公司下一步将加快响应后疫情时代，北美、欧洲扩大基础设施建设所需要的电力保障系统升级的需求，积极拓展北美洲及欧洲市场。

(五) 主要的业绩驱动因素

1、本报告期公司业绩情况

2021年度，公司实现营业收入13.41亿元，同比增长35.54%；实现归属于上市公司股东的净利润7,321.27万元，同比增长17.38%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润6487.71万元，同比增长21.13%。其中，电气精密部品实现营业收入6.39亿元，同比增长53.84%；汽车精密部品实现营业收入4.65亿元，同比增长12.65%。

公司长期坚持以客户为本，以满足客户需求为运营目标，不断加大研发投入，保证产品技术先进性以及产品质量稳定性。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。

2、未来公司业绩增长的驱动因素

(1) 电气精密部品

2021年度，公司电气精密部品取得包括低压配电、工业自动化、能源存储、风力发电、光伏发电分布式能源领域共计114个新品种类和191套新品模具，预计量产后每年将新增销售收入超过2.4亿元。

公司紧跟施耐德OCP研发步伐，获取其大部分精密金属部品的新品类，其中施耐德BOYA项目即800A单断点塑壳断路器，覆盖交流和直流产品，主攻数据中心领域，荣获施耐德2021年度战略合作奖。

公司取得北美施耐德电气基建住宅方面的断路器NewCafi项目业务，该项目覆盖了北美基建住宅领域15安培-200安培的全部市场，公司将该项目提供核心电气精密部品，并强有力的支持了终端客户为市场提供创新性智能诊断系统（TimeSaver）。

公司取得施耐德全球首款自主研发的TeSysF系列接触器盘古项目业务，该项目可直接作为控制电机、风机、电加热等大电流设备的启停，广泛应用于暖通空调，起重、冶金、水泥、采矿行业，为整个设备生命周期带来了更高的使用能源和自然资源效率，并最大限度减少二氧化碳排放。同时提供支持物联网、工业自动化的解决方案，助力产业智能制造升级。

公司取得施耐德鸿鹄项目核心部品订单，通过样品、小批各项技术认证并投入市场，新品用于客户的能源系统环保气体绝缘中压环网柜。GM AirSeT作为环保气体绝缘系统的一次性配电设备，所有一次带电导体均被完全封闭在绿色环保的绝缘介质的隔室，采用环保干燥空气替代六氟化硫，大幅减少温室气体排放，并实现电网荷储一体化和多能互补挑战，降低转型成本，可广泛应用于基础设施、轨道交通、高端商建等领域，最终实现绿色零碳、可靠、高效的能源管理目标。



GM AirSeT 开关设备

特点

友好的操作界面

- 机构布置清晰、紧凑
- 形象化标记的操作面板
- 人性化的工业设计
- 合乎逻辑的操作顺序
- 清晰直观的面板机械操作指示

经济

- 紧凑型设计极大减少对空间和占地面积的需求
- 选用合适的通用配件和模块化的设计，组成优化的系统配置
- 开关柜具有可扩展方案，可在各种条件下按步骤扩展，所需费用低
- 具有很高的机械和电气操作循环次数

环境兼用性设计

- 在制造过程中材料和能源消耗的优化
- 采用干燥空气，无需担心气体排放对环境造成影响
- 安装维护开关柜时，无需任何气体处理
- 寿命期内符合所有环保要求
- 在使用寿命结束时，按提供的回收数据表对可循环材料进行有效利用和处理

公司与施耐德合作风力发电、光伏发电及分布式能源管理等清洁能源领域，比如从低压Masterpact MTZ框架断路器到 Tesys F 接触器再到中压开关柜，可使风力涡轮机可在海拔高达4000米的区域安装，工作温度范围可达-40到+50℃。



公司提供的产品适用于集中式和分散式安装的光伏电源设备完整解决方案，包括PV集成和连接、电源转换、配电、监控和技术支持，在太阳能转换和能源管理方面达到了国际成熟水平。



公司在泰国和印度的海外业务拓展顺利，尤其泰国的利润倍增，东南亚新兴领域市场空间广阔，储能业务有望在未来产生业绩增长，并为下一步在北美的拓展提供了宝贵的经验和信心。

苏州津荣作为公司研发中心的落地，可以加强同长三角地区客户协同研发能力，形成敏捷的经营技术团队文化，增强公司研发技术实力。

公司表面处理工厂津荣天晟可覆盖铜、银、锡、全自动局部镀银产线及预镀锡带材产线，提升公司综合竞争力。

未来，公司将进一步加强在能源管理及输配电、工业自动化及智能制造、物联网以及风力发电、光伏光电分布式能源等清洁能源领域的业务拓展，提升模具、冲压装备及集成技术的研发力度，大力拓展除施耐德外的知名电气客户，推动公司电气精密部品收入及利润持续增长。

(2) 汽车精密部品

2021年度，公司新开发了上海巴斯夫、浙江三花、厦门信源等汽车客户，拓宽欧美系车型的配套份额，为公司未来销售额持续增长奠定了坚实的基础。

2021年度，公司取得包括减震、安全、空调及座椅、轻量化领域共计158个新品种类和63个增产产品种类，预计量产后每年将新增销售收入超过2.5亿元。

作为津荣长期合作的客户之一，丰田日前发布了多款纯电动汽车，大力推动新能源汽车的发展。



公司将以此为契机，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；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，前者已于2022年1月在日本全球首发，后者将2022年12月在一汽丰田生态城工厂投产上市。上述新能源车型量产后，将每年为公司带来稳定的、规模较大且毛利率较高的新增销售收入。

公司在助力合资品牌新能源汽车配套的同时，致力于国产自主品牌新能源汽车的部品配套，部分产品已进入样品开发试制阶段。

此外，公司通过不断的技术研发积累，在汽车安全带引爆管成型技术方面突破国内垄断，进军汽车安全部品高端零部件领域；在汽车发动机喷油器总成技术方面突破模具高精度及抗变形的技术瓶颈，达到国内行业领先水平。

未来，随着上述项目和核心技术的投产及应用实施，公司汽车精密部品将进一步提升在新能源汽车领域的核心竞争力和市场地位，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、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增 减	2019 年末
总资产	1,309,262,797.04	787,688,639.05	66.22%	691,671,393.44
归属于上市公司股东的净资产	873,005,593.14	456,627,640.05	91.19%	414,806,014.56
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	1,341,177,751.34	989,538,493.39	35.54%	874,381,759.62
归属于上市公司股东的净利润	73,212,739.15	62,374,430.92	17.38%	53,258,967.11
归属于上市公司股东的扣除非	64,877,116.41	53,559,731.50	21.13%	48,896,241.27

经常性损益的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	16,274,663.82	83,589,756.85	-80.53%	34,493,621.26
基本每股收益（元/股）	1.11	1.13	-1.77%	0.96
稀释每股收益（元/股）	1.11	1.13	-1.77%	0.96
加权平均净资产收益率	10.44%	14.25%	-3.81%	13.25%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	319,397,119.98	323,334,157.63	371,222,641.17	327,223,832.56
归属于上市公司股东的净利润	15,671,713.41	17,394,280.88	21,313,782.29	18,832,962.57
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	15,529,279.31	15,655,827.24	20,111,884.15	13,580,125.71
经营活动产生的现金流量净额	14,723,899.05	-32,392,721.20	-35,191,027.74	69,134,513.71

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	10,459	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	10,574	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
闫学伟	境内自然人	26.49%	19,567,600	19,567,600			
孙兴文	境内自然人	22.43%	16,567,600	16,567,600			
云志	境内自然人	4.74%	3,500,000	3,500,000			
韩凤芝	境内自然人	4.06%	3,000,000	3,000,000			
赵红	境内自然人	3.38%	2,500,000	2,500,000			
秦万覃	境内自然人	2.71%	2,000,000	2,000,000			
韩社会	境内自然人	2.54%	1,876,000	1,876,000			
戚志华	境内自然人	2.44%	1,800,000	1,800,000			
魏利剑	境内自然人	1.35%	1,000,000	1,000,000			

张浩	境内自然人	1.01%	746,000	746,000		
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东中，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，孙兴文与韩凤芝为夫妻关系。				

公司是否具有表决权差异安排

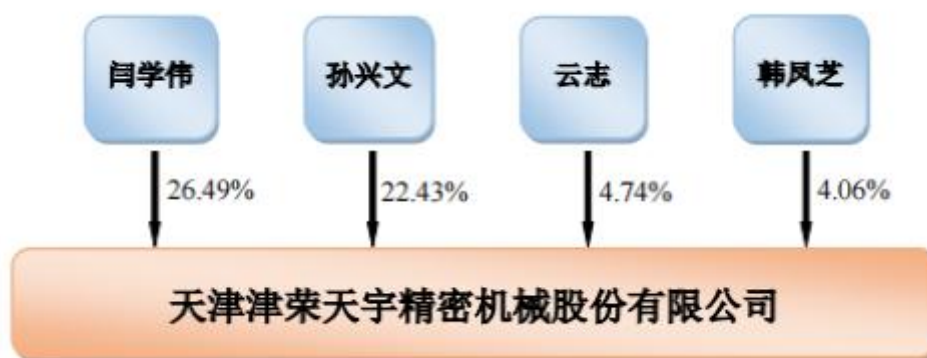
适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

无