

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 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年9月11日(周四)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、董事长孙兴文 2、财务总监刘柯彤 3、董事会秘书张小丽
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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、公司如何通过垂直整合供应链降低原材料价格波动风险？上半年关键原材料的国产化替代率较去年同期提升多少个百分点？</p> <p>尊敬的投资者您好！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，通过技术创新与技术合作，公司主要原材料均已实现国产化。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</p>

司的关注。

2、在质量管理方面，公司通过 IATF 16949 体系升级实现的客户投诉率下降比例是多少？质量成本占营收比重是否持续优化？

尊敬的投资者您好！公司始终以卓越品质为核心，通过 IATF16949 体系运行，设立了过程流程负责人，持续优化流程、夯实基础，并将流程深度融入 QF 活动中，确保流程运行高效敏捷，实现了端到端的全面拉通，外部客诉率因此持续下降。此外，公司积极导入精益研发、技术创新及全员改善等先进管理机制，内外部质量损失成本已由 2024 年的 0.64% 显著下降至 2025 年的 0.55%，彰显了公司在质量管理与成本控制方面的卓越成效。感谢您对公司的关注。

3、2025 年上半年研发费用中，用于工业自动化设备智能化升级的投入是否实现显著增长？公司在智能检测技术研发上有无突破性进展？

尊敬的投资者您好！公司汽车和电气核心客户的外部质量业绩达到小于 1 (PPM) 和 43 (PPM) 的水平，CPK 大于 1.33，产品质量管控处于行业前列；公司注重工业自动化设备成线化、智能化升级，并以此持续提升品质水平和提升生产效率。同时通过精益生产和数字化项目的推进实现降本增效，例如降低库存积压、减少返工、提升准时交率。感谢您对公司的关注。

4、在机器人和液冷服务器有布局吗

尊敬的投资者您好！公司主营业务为精密金属部品和新能源储能产品的研发、生产和销售，产品广泛应用于能源管理及输配电、工业自动化及智能制造、风光及分布式能源、云计算数据中心、轨道交通、节能汽车及新能源汽车以及储能等领域，公司将进一步挖掘市场需求，借助公司精密制造的优势，在机器人等领域积极探索和布局，感谢您对公司的关注！

5、公司如何通过产学研合作提升技术前瞻性？上半年与高校联合研发的固态电池精密封装项目是否进入工程化阶

段？

尊敬的投资者您好！公司与高校合作，本着为推进高校科技成果产业化，发挥公司丰富的产业化经验，实现院校科研能力和企业市场化能力的有效结合的合作宗旨，逐步建立“全方位、深层次、多样式”的校企合作、产学研相结合有效机制，在级进模具体的优化及冲压制造工艺的优化领域长期开展产学研合作。感谢您对公司的关注。

6、在科研成果转化方面，上半年新获授权的精密加工工艺专利中，有多少项已实际应用于量产产品并带来成本下降或良率提升？

尊敬的投资者您好！上半年，公司新获授权的多项精密加工工艺专利已成功应用于量产产品，并取得了显著成效。例如，通过优化银点正反区分、侧冲孔去毛刺、螺钉高度检测及高强钢板底孔成型等技术，有效避免了不良现象，将相关产品的良率提升至零不良水平，同时实现了成本控制与生产效率的双重优化。感谢您对公司的关注。

7、公司智能制造工厂的数字化改造是否达成预期效益？单位产品生产周期缩短比例与设备综合效率提升数据能否披露？

尊敬的投资者您好！近年来，公司上线了ERP、MES、QMS、WMS、BPM等多个系统，依托精益思想，全面打通了采购、生产、品质到销售的全流程端到端业务，显著提升了数字化水平。数字化转型为公司带来以下优势：

提升运营效率，降低运营成本：流程自动化和资源优化减少了人工干预和浪费，精益生产持续改进效率；

全流程透明化与可追溯性：实现业务可视化、质量追溯和库存精准管理，降低风险；

数据驱动决策：及时的数据分析和预测性分析支持精准决策，绩效监控助力持续改进；

推动持续改进与创新：数字化平台支持持续改进、技术创新和知

识积累。

截至目前，通过数字化升级改造，公司进一步提升了运营效率、透明度和决策能力，支持全球化运营与客户需求响应，增强市场竞争力，整体符合预期。

关于单位产品生产周期缩短比例与设备综合效率提升数据等数据披露情况，公司严格按照深交所有关规定履行信息披露义务，不存在应披露而未披露的信息。感谢您对公司的关注。

8、孙董，你好！公司通过与施耐德电气合作，产品应用于北美数据中心，这些终端客户有英伟达 甲骨文 微软这样的大型科技公司吗？

尊敬的投资者您好！公司电气类精密部品广泛应用于数据中心输配电等领域。随着 AI 智能革新行业，数据中心对电力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。公司高价值客户为 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。公司电气精密部品为我们的终端客户——国际大型科技公司提供了高品质产品与服务。后续，公司将进一步挖掘市场需求，积极做好技术创新，快速响应并满足市场需求。感谢您对公司的关注！

9、针对新能源汽车行业产能结构性过剩风险，公司如何通过客户多元化策略降低对单一车企的依赖？新开拓的造车新势力客户订单占比如何？

尊敬的投资者您好！公司持续深耕汽车配套领域，不断拓展产品品类，并与客户建立深度绑定关系。在汽车底盘、减震器（传统减震与空悬减震）、被动安全（安全带与安全气囊）、电子电控、热管理及座椅骨架等核心技术领域，公司通过持续优化成本、提升竞争力，获得了欧美系、日系、国内新能源车企的众多客户，有效消除了对单一车企的依赖。公司汽车业务主要服务于行业头部的一级配套商，同时与国内造车企业的合作订单规模正稳步扩大。2025 年上半年，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 96 个新品种类和 4 个增产产品种类，预计量产后每年将新增销售收入 1.6 亿元。感谢您对公司的关注。

10、基于当前在手订单情况，公司对 2025 年下半年新能源汽车业务营收环比增速是否有明确预期？产能储备能否满足客户需求？

尊敬的投资者您好！公司每年均开展详尽的预算工作，与汽车客户共同确定精准的需求计划，并对新业务的量产时间与数量做出明确规划。基于此，公司对汽车客户的营收环比增速持有清晰的预期，同时亦对产能能否满足需求进行严谨评估，确保业务发展的稳健与高效。感谢您对公司的关注。

11、公司针对新能源汽车轻量化趋势，在铝合金压铸技术上的研发投入占比是否较去年同期有所提升？该技术是否已应用于头部新能源车企的新车型供应体系？

尊敬的投资者您好！技术应用方面，公司已通过多项合作将铝合金压铸技术应用于头部新能源车企的供应体系。例如，公司批量向本特勒、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品牌；同时，公司通过了海斯坦普审核认证并成功取得戴姆勒汽车底盘铝合金压铸项目，还参与了丰田新能源车型的轻量化产品项目。此外，公司为华丰燃料电池有限公司提供氢能源汽车动力系统铝合金压铸部件，并拓展了北美及欧洲市场的海外铸铝本地化项目。这些进展表明公司的铝合金技术已深度融入新能源汽车产业链，服务于国内外主流车企的新车型开发。感谢您对公司的关注。

12、结合津荣天宇 2025 年半年度财报，在精密制造行业竞争加剧的背景下，公司如何通过核心的精密冲压与模具技术持续优化产品精度，进一步巩固在电气精密部件领域的市场地位？

尊敬的投资者您好！您提到的行业竞争加剧，确实是我们共同面临的挑战，但更重要的是，这也正是津荣天宇凭借核心技术

优势实现差异化竞争、巩固市场地位的机会。结合公司刚刚发布的 2025 年半年度财报，从以下内容来阐述公司如何通过核心技术进行应对和突破：1、公司继续依托与施耐德、西门子等全球电气巨头的长期深度协同，构建了以客户需求为导向的敏捷研发体系。2、2025 年上半年，公司进一步加大研发投入，研发费用达到 3101.25 万元，显示出对技术创新的坚定承诺。截至 2025 年 6 月 30 日，公司已获得合计 263 项专利权，其中发明专利 42 项，并有多项专利申请正在审批中。3、公司通过追求高质量运营，确立了“双领先”即，8 项技术国际领先与 12 项技术国内领先，保持核心技术领先地位，增加技术壁垒。4、持续拓展新技术新产品，进一步拓展满足客户需求的产品种类，持续保持与客户的高黏性。感谢您对公司的关注。

13、当前国家大力推动高端装备国产化替代，公司如何把握这一机遇提升在轨道交通、航空航天等高端领域的市场份额？有无具体合作项目落地？

尊敬的投资者您好！公司所处电气、汽车精密金属制造行业以及新能源储能行业，产品广泛应用于能源管理及输配电、工业自动化及智能制造、风光及分布式能源、云计算数据中心、轨道交通、节能汽车及新能源汽车以及储能等领域。高端装备国产化替代将使公司相关业务受益，公司将进一步提升核心产品竞争力和市场开拓能力，积极获取市场订单，争取良好的经营业绩。感谢您对公司的关注。

14、在储能领域配套的精密结构件业务进展如何？上半年该业务营收规模是否实现翻倍增长？主要客户包含哪些行业头部企业？

尊敬的投资者您好！公司主营业务为精密金属部品和新能源储能产品的研发、生产和销售。在新能源储能领域，公司为通信基站、户用及工商业客户提供多场景智慧用能解决方案及一体化集成产品。2025 年上半年，在储能系统领域，公司在通信基站智慧用能领域实现重大突破，自主研发的基站智慧用能协同系统

完成深度升级，具备毫秒级动态均衡与 AI 能效优化能力，可精准评估电池健康状态，延长寿命、降低全生命周期成本，并实现虚拟电厂商用化部署，支持上万基站快速调频与备用容量，提升运营收益与电网韧性；同步推出 30kWh-70kWh 模块化室外储能系统，已获 2000 余个基站项目订单储备，计划下半年交付。此外，在户用、便携及工商业储能领域，通过参股子公司稳定向非洲和东南亚交付产品，解决当地用电不稳问题。储能系统的技术优势、多种类应用场景的落地与充足订单为公司后续业绩增长奠定坚实基础。感谢您对公司的关注。

15、在海外市场拓展中，东南亚生产基地的产能利用率是否达到预期目标？当地客户订单增长对整体营收的贡献度如何？

尊敬的投资者您好！近年来，公司进一步紧抓区域全球化整合与发展机遇，结合核心客户的投资计划，持续推进国际化业务布局。2025 年上半年，公司泰国及印度工厂合计实现营收 7366.32 万元，较上年同期增长 11.74%；实现外销收入（含出口及海外工厂收入）2.07 亿元，较上年同期增长 16.13%。截至目前，公司东南亚生产基地生产经营情况良好、订单充足，产能利用率较高。当地客户订单增长对公司整体经营业绩的贡献有望进一步提升。感谢您对公司的关注。

16、2025 年上半年净利润增速高于营收增速的主要原因是什么？高附加值产品占比提升与费用管控的具体贡献比例能否拆分说明？

尊敬的投资者您好！高附加值产品业务增长，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，供应施耐德的新一代中压环保气体绝缘环网柜精密部品同比增长 80.13%。在汽车精密部品领域，汽车精密部品收入同比增长 12.18%，毛利率同比增长 4.01%，主要得益于出口增长和安全部品的国产替代技术突破，公司成功切入安全气囊气体发生器高爆管等新业务，助力客户摆脱贫长期依赖进口零件的局面。费用管控

成效显著，2025 年上半年公司期间费用为 9782.76 万元，较上年同期减少 1207.86 万元；期间费用率为 10.15%，较上年同期下降 2.66 个百分点。感谢您的关注！

17、针对家电行业智能化升级趋势，公司为智能家居产品配套的精密结构件业务营收增速是否超过传统家电业务？产品结构调整成效如何量化评估？

尊敬的投资者您好！公司电气精密部品智慧家居及工商业配电箱领域加大技术与量产投入，目前已在泰国子公司投入量产，供应东南亚市场，目前市场订单在持续增量。感谢您对公司的关注。

18、请问孙董事长：大股东减持能否通过转让给战略投资者的方式合理解决，否则对二级市场的股价影响太大也对维护公司合理估值影响甚大。希望你们切实的为股东消除信心不利的影响。

尊敬的投资者您好！首先感谢您的提问和建议，公司已关注到大股东减持对二级市场股价的影响，并与相关方互动，减少此类影响，推进战略投资者的加入，促进公司股权结构的优化。公司管理层正积极探讨多种优化股东结构的方案，包括但不限于引入具有协同效应的战略投资者，以期在符合监管要求的前提下，实现股权的有序流转与公司的长远发展相统一。我们也将始终以股东利益最大化为出发点，审慎处理每一项股权变动事宜，并通过透明、规范的沟通机制，及时向市场传递积极信号，共同维护公司价值的稳定与提升。我们将持续努力，切实消除可能对股东信心造成的影响，感谢您的关注与支持！

19、针对行业技术迭代加速趋势，公司如何平衡短期订单交付与长期技术储备的关系？研发投入资本化比例是否保持在合理区间？

尊敬的投资者您好！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，确保生产计划与客户订单高度匹配，保证短期订单交付。同时，市场开发部门获取客户新

产品开发信息后，研发中心迅速围绕客户新项目需求进行前期技术研发，并与市场经营部门协同报价，深入参与客户未来即将投产产品的联合开发，实现从研发到生产的全流程优化，为长期技术储备奠定基础。2025年上半年，公司研发费用达到3101.25万元，显示出对技术创新的坚定承诺。截至2025年6月30日，公司已获得合计263项专利权，其中发明专利42项，并有多项专利申请正在审批中。公司通过追求高质量运营，确立了“双领先”（8项技术国际领先与12项技术国内领先）及“双减半”（人工费与变动费减半）的运营策略，抢占技术高地与成本洼地，驱动公司持续提升市场竞争力，并为公司开拓新领域、扩大收入和利润规模提供坚实支撑。感谢您对公司的关注。

20、展望2025年全年，公司对综合毛利率的指引是否有上调空间？各业务板块对利润增长的贡献权重将如何变化？

尊敬的投资者您好！公司2025年上半年毛利率为21.79%，同比增长4.12%。随着公司业务结构优化，高附加值产品占比持续提高，如电气精密部品中压配电及能源设备精密部品等高利润产品快速增长，汽车精密部品出口增长和安全部品的国产替代将推动毛利率上升。同时，公司通过数字化管控和精益生产，成本控制效果显著，也有助于毛利率提升。感谢您对公司的关注。

21、2025年上半年新能源汽车精密部件业务营收占比是否突破30%？该板块毛利率同比变化趋势反映出怎样的市场竞争态势？

尊敬的投资者您好！2025年上半年，公司汽车精密部品业务实现营收2.97亿，占总营收的30.82%。报告期内，通过新技术突破，公司成功切入安全气囊气体发生器高爆管、安全带卷轴器一体成型弯管及冷锻铝涡轮等新业务，并与战略客户深度合作实现项目国产化落地，助力客户摆脱长期依赖进口零件的局面，为公司产品国际化布局奠定坚实基础。截至2025年6月末，公司已在国内建成5条自动化弯管产线、4条冷锻产线及1条全工程自动化热成型管线，重点服务全球知名汽车安全部品头部客户。

群体，稳固开发并量产核心安全部品。

除此之外，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。公司丰田、福特减震部品、精密深拉伸气体发生器壳体、钢合金&铝合金冷锻等新项目逐步实现量产。

报告期内，尽管汽车精密部品行业竞争激烈，但公司通过优化产品结构、加强内部管理，有效控制了生产成本，推动毛利率持续改善（同比增长 4.01%）。感谢您对公司的关注。

22、请问孙总，从津荣天宇近来股价表现来看，可见新的管理团队并没有得到市场的认可，那么下一步的工作怎么样来取得市场的认可，是否有信心得到市场投资者的认可？

尊敬的投资者您好！关于您提到的公司近期股价表现以及市场对新管理团队的看法，我们深感重视。股价的波动是市场多种因素综合作用的结果，我们理解投资者对此的关注。新管理团队自上任以来，正致力于推动公司的战略转型与业务优化，一系列改革措施后续也将有序推进。我们坚信，通过持续提升运营效率、强化技术创新、拓展市场空间以及优化股东回报机制，公司的内在价值将逐步显现。

关于如何取得市场的认可，我们将从以下几个方面着力：第一，聚焦核心业务，持续深耕主业，提升产品竞争力与市场份额；第二，强化透明沟通，多途径向市场传递清晰、透明的经营信息与战略进展；第三，稳健财务表现，通过精细化运营，改善盈利能力，为股东创造可持续价值；第四，创新驱动发展，加大研发投入，布局未来增长点，增强长期发展韧性。公司将更加主动、及时、透明的将公司市场开发、新项目进展、公司治理以及用业绩回报股东的相关事项等相关信息与投资者互动。感谢您的关注与支持！

23、在 ESG 体系建设方面，公司通过绿色工厂认证实现的单位产值能耗下降比例是多少？环保投入占营收比重是否达到行业先进水平？

尊敬的投资者您好！公司坚持绿色制造，在节能降耗上长期发力。公司在 EMS+ 系统、智慧变电、智慧照明、光伏发电、地源热泵储能系统等方面持续推进项目实施，构建绿色运营体系。从成效上看，津荣天宇范围内每亿元销售额的碳排量由基准年（2019 年）的 784.6 吨降至 2024 年底的 351.6 吨，整体降幅达 55.2%，预计 2025 年进一步降低至 60% 以上，为行业树立绿色智能制造标杆。2021 年前瞻性地加入施耐德电气的“零碳计划”，紧密合作推进绿色供应链与可持续发展。感谢您对公司的关注。

24、公司如何通过精益生产管理持续挖掘降本空间？上半年人均产值提升幅度与库存周转天数缩短天数能否量化披露？

尊敬的投资者您好！公司多年持续推进精益生产，在优化生产布局、缩短生产节拍、提升生产效率、推进自动化生产、实施成形一体化装备技术项目、生产小微组自主改善以及优化库存等方面持续发力，持续保证降本增效目标的实现，主要方式包括： i 公司将客户降价需求与企业降本降费目标相挂钩，通过实行“全员绩效奋斗小微组”激励机制、参与核心客户 QVE 计划、每月定期举办精益指标评奖会等一系列精益改善措施，有效消化客户降价压力并保证公司持续的低成本优势； ii 公司坚定“品质就是生命”的质量文化，通过建设品质数字化系统，开发模内在线监测技术、基于 VDA6.3 进行过程审核、严格标准生产作业、全员品质绩效评价等措施保证产品高质量的稳定性和一致性，汽车和电气核心客户的外部质量业绩达到小于 1PPM 和 39PPM 的水平，CPK 大于 1.33，产品质量管控水平处于行业前列； iii 公司针对客户滚动需求预测下的大批量、多型号、短交期订单需求，建立了一套高效周转的采购排产-发货联动程序，通过寄售物流、最佳经济量排产、滚动发货等多种方式持续满足汽车客户日内 3-5 次循环取货，电气客户 1-5 天的订单交付要求，准交率达到 99% 以上。另外，库存周转天数与上年同期对比减少 10.56 天。感谢您对公

	司的关注。
附件清单(如有)	无
日期	2025-09-11