

天津津荣天宇精密机械股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

2024 年，公司管理层在董事会带领下，严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》等公司制度的要求，把握机遇，忠实与勤勉地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，较好地完成 2024 年度各项工作，公司总经理代表经营管理层向董事会作 2024 年度总经理工作报告，具体如下：

一、2024 年公司总体经营情况

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%。在目前国内外激烈竞争的环境下，公司 2024 年的营业收入仍取得一定的增长，主要是公司国际化布局战略效果开始逐步显现。公司净利润较上年同期有所下降，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。

二、2024 年度主要工作回顾

公司长期坚持以客户为中心，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。

主要业绩驱动因素包括：

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。近年来公司结合核心客户的投资计划，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 14,133.98 万元和 867.00 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）40,205.18 万元，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，配套于国产新势力新能源汽车车企。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。

除稳定核心客户主线业务持续获得的情况下，持续发力国内主流新能源车企新项目，积极开拓安全系统铸铝产品，实现海外铸铝事业本地化项目正式落地，并积极开拓如华丰燃料电池等多类别的新型技术领域的客户群，为未来多领域技术方向储备潜能，同时跟随住友理工、采埃孚、均胜汽车等战略客户拓展北美、欧洲市场，并获得诸多海外新产品项目。

③储能系统领域：

2024 年，公司在储能领域取得了显著突破，公司全自主研发并成功交付了多款创新产品，包括 215Kwh 风冷一体式储能系统、215Kwh 液冷一体式储能系统、241Kwh 风冷一体式储能系统、261Kwh 液冷一体式储能系统、通信基站智慧用能系统，上述产品及系统凭借卓越的技术性能和应用价值，针对风能和通信基站领域的核心痛点提供了高效的解决方案，成功帮助客户解决了高价电费、应急备电、节能减排等问题，取得了客户的高度认可。此外，2024 年已完成多个通信基站智慧用能项目的订单储备并已完成了部分交付工作，公司高质量的技术产品、完善的应用场景及优质的客户订单储备为后续年度业绩增长打下了坚实的基础。

④通过高效的组织能力，公司进一步加强生产管理，以更高效的生产效率为产品及时交付提供保障。

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。

三、2025 年经营计划

1、持续加大研发投入，保证技术先进性

（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，2025 年公司研发支出将进一步增加，公司将加大研发中心投入，从而吸引更多研发人才的加入和技术成果产出，同时，进一步强化长三角区域客户的研发协同，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，拓展公司技术领域和产品集成化能力，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

在模具开发、加工精度提升、产品冲速提升以及自动化智能化集成技术等领域保持技术领先性的同时，强化与国际先进技术的融合与创新，把握前沿技术方向，并组织相应研发人员进行针对性开发。对未来可能涉足的新领域产品所应用的技术提前布局，引进相关人才并进行技术储备。

2、拓展储能领域市场

2025 年，公司将重点在“通信基站智慧用能协同系统”产品上持续投入，达到持续优化和升级。拓展通信基站、汇聚机房、广电机房等通信运营商用能场景的推广和应用，努力成为此领域的国内标杆企业。同时在户用和工商业储能产品上加大大海内外市场的开发力度和技术迭代，为客户持续提供“安全、高效、便捷、经济”的解决方案和集成产品。

3、精准掌握客户需求，提升交付与服务能力

更好的服务客户，为客户及时提供有质量保障的产品及服务。加强与客户沟通，结合协同开发，及时了解并精准掌握客户需求。随着公司数字化智能化改造进程的推进，产品交付周期与产品质量将得到进一步的保障。

4、持续提升运营管理水平，降本增效

公司大力推进精益生产，持续保证降本增效目标的实现，主要方式包括：

（1）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“精益改善评奖会”等一系列措施，有效缓解客户降价压力并保证公司的低成本优势；（2）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 43PPM 的水平，CPK 大于 1.33，产品质量管控水平处于行业前列；（3）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，建立高效周转的采购-排产-仓储-发货全流程数字化系统，通过寄售物流、最佳经济量排产、最经济安全库存、滚动发货等多种方式，降低 leadtime，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。

5、完善人力资源体系，加强团队建设

为满足公司日益发展的需求，公司高度重视员工培养与能力提升，通过改善公司用人生态环境，提高新员工稳定率，促进人才血液良性循环。首先，公司以聘请外部专家顾问进厂等形式，针对性提升生产、品质等岗位员工工作能力，对现有制度、流程进行持续改善。其次，公司搭建干部评价体系，根据考核评价结果，制定员工个人成长计划，提升管理干部综合能力。此外，公司搭建新员工培养体系，通过“三级培训”、“系统的技术培训和体系流程标准化培训”等方式，加速员工技能的提升。在技术研发人员培养上，公司多次选派员工与业内先进企业进行深度交流探讨与学习，参加行业内开展的展会展览，对标对表学习前沿的技术信息，持续完善人力资源体系，加强团队建设。

天津津荣天宇精密机械股份有限公司

总经理：赵红

2025 年 4 月 21 日