

天奇自动化工程股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025001

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
参会单位名称及人员姓名	通过进门财经平台（ https://www.comein.cn ）参与公司 2024 年度暨 2025 年一季度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 6 日（星期二）15:00-17:00
地点	进门财经平台（ https://www.comein.cn ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：黄斌先生 董事兼财务负责人：沈保卫先生 董事兼董事会秘书：张宇星先生 独立董事：祝祥军先生
投资者关系活动主要内容介绍	问题：拆分一下各业务盈利情况，谢谢。 回答： 公司 2024 年全年各板块净利润情况如下： 1、智能装备板块盈利 6,395 万，主要系报告期内公司汽车智能装备业务高毛利的海外项目加速执行，带动盈利提升。 2、锂电循环板块亏损 14,420 万，主要由于 2024 年电池退役不达预期，废料采购竞争激烈，公司产能利用率不足，但亏损较上一年度已大幅收窄。毛利率较上年同期上升 3.90%，主要系 2024 年金属价格下降幅度低于上一年，同时公司进行降本控费所致。 3、重工机械业务亏损 837 万，主要是报告期内国内风电市场竞争加剧利润空间压缩严重，公司主动缩减国内铸件订单业务量，进而影响该板块收入规模和经营利润。 4、循环装备板块亏损 16,646 万，主要是 2024 年废钢价格持续低位震荡，导致废钢加工设备市场需求不足，公司传统废钢加工设备订单下降，产能利用率不足。同时因存货积压风险上升，出于谨慎性原则公司对存货计提了存货减值损失，导致亏损进一步增加。 问题：可否介绍天奇和银河通用成立合资公司之后，双方业务层面合作的具体进展情况？在银河通用人形机器人研发、测试和商业化过程中，天奇发挥哪些作用？

回答：公司与银河通用合作聚焦具身智能机器人在工业领域的规模化应用。合资公司主要开展的业务包括机器人应用定制化开发及规模化交付、机器人量产制造、数据采集及机器人训练、场景算法开发。目前合资公司正在注册登记中。公司与银河通用紧密合作，围绕汽车制造场景，目前已实现数家整车厂、电池厂定制化应用场景验证。就公司发挥的作用来说，公司基于智能装备业务积累多年的客户资源、全面、优异的工程化部署能力，为整车厂、电池厂及其他高端制造领域提供具身智能机器人应用的系统解决方案。

问题：公司本期盈利水平如何？

回答：2025 年第一季度，公司智能装备业务实现营收 4.29 亿元，毛利率达 18.85%；锂电池循环业务实现营收 0.81 亿元，毛利率为 3.48%；重工机械业务实现营收 0.75 亿元，毛利率为 14.36%；循环装备业务实现营收 0.27 亿元，毛利率为 17.55%。

问题：今年天奇全年业绩目标如何？

回答：2025 年，公司力争全年业绩扭亏为盈，各季度环比持续提升。公司将持续深耕智能装备业务，加速推进人形机器人在工业领域规模化落地应用，进一步提升锂电池循环业务盈利能力。此外，公司将通过一系列举措降本增效，随着各项业务布局的持续推进与深化，经营质态有望逐步向好。

公司制定的业绩目标并不等同于对 2025 年度具体的业绩承诺与预测。受宏观经济形势、行业竞争格局、市场需求波动等诸多外部因素影响，业绩目标的最终达成存在一定不确定性。在此，特别提醒广大投资者理性看待公司业绩目标，充分评估投资风险，谨慎做出投资决策。

问题：公司一季度智能装备业务实现销售收入 4.29 亿元，占公司总体营收 68.99%，同比上升 18.71%，能否拆分一下收入来源？ 锂电回收业务增速什么时候可以企稳回升，目前锂电回收市场情况如何？ 公司在人形机器人方面的进展，参与环节和合作企业？ 公司一季度在费用控制方面成效显著，对于今年全年费用控制方面还会有什么举措么？

	回答：1、2025 年第一季度，公司智能装备业务实现营收 4.29 亿元，毛利率达 18.85%；其中国内业务实现 3.31 亿，国外业务实现 0.97 亿。 2、锂电回收业务企稳回升受多种因素影响，从行业趋势与行业现状初步预计，倘若行业政策能够高效落地，市场供需关系持续改善，成本倒挂问题逐步缓解，预计在 2025-2026 年期间，锂电回收行业有望回归健康发展态势。但具体时间仍需紧密关注行业动态与市场变化。 3、公司携手优必选科技、银河通用机器人持续聚焦机器人在工业领域的规模化应用。基于公司智能装备业务积累的行业资源及工程化部署的能力，目前已实现多家整车厂、电池厂及其他高端制造领域的定制化应用场景验证。 4、公司 2025 年将继续落实以下措施：（1）严格预算执行与监控。加强对预算执行情况的实时监控，建立定期的预算执行分析会议制度，及时发现费用超支或结余的项目，分析原因并采取相应措施。对预算外支出严格审批，严禁随意突破预算。（2）推进成本优化。采购成本控制：通过集中采购、长协采购、以及与供应商谈判争取更优惠的价格和付款条件、优化供应商结构等方式降低采购成本。生产成本降低：推动生产流程优化，提高生产效率，降低原材料消耗和废品率。通过设备维护保养和技术改造，提高设备利用率，减少设备维修成本。人力成本管理：合理调整组织架构，优化人员配置。建立科学的绩效考核体系，将员工绩效与薪酬挂钩，激励员工提高工作效率。（3）加强费用管控。加强对费用报销的审核，严控非生产性费用的支出，杜绝不合理的费用支出。 问题：公司之后的盈利有什么增长点？ 回答：1、智能装备业务：紧抓中国车企“出海”机遇，绑定众多国内外知名汽车整车企业，持续深化海外市场开发；国内项目有序推进，保持稳定的市场份额，提升产品与服务品质，增强客户粘性。 2、锂电池循环业务：随着政策落地、市场需求扩增、海外废料进口放开等多方面利好情况逐步落地，公司有望深度收益，盈利情况有望恢复正常水平。公司持续围绕六大渠道积极布局，以多种方式构建产业合作联盟，共建锂电池循环利用生态圈，有望提升市场份额，增加盈利。
--	---

3、人形机器人业务：公司自 2023 年开始在人形机器人领域布局，与优必选科技、北京银河通用机器人有限公司等合作，推动具身智能机器人在工业领域的规模化应用。公司人形机器人事业部将进一步聚焦机器人应用、量产交付、数据采集与训练、场景算法开发。以实景训练带动规模化应用，以规模化应用实现制造降本，形成一套具有竞争力的具身智能机器人智能制造解决方案，打通机器人落地应用瓶颈。

问题：美国关税大幅提高，未来我们美国业务预期增加还是减少了？

回答：目前美国关税政策的调整的确为公司海外业务带来了一定的外部变量与挑战。公司在手的海外订单多采用 FOB 或 DAP 等贸易方式，在成本结算与风险划分上具备一定特性，对关税波动能起到缓冲作用。但是，关税大幅提高仍可能间接影响美国当地市场需求、客户采购意愿以及供应链协同等方面。后续公司将持续紧密关注美国关税政策动态，结合市场环境变化、客户需求及公司战略布局，灵活调整业务策略，尽力降低外部因素对美国业务的潜在影响，目前尚难以对美国业务未来增减趋势给出确切判断，还需持续观察实际业务进展与市场反馈。

问题：锂电池循环业务今年有什么改善经营措施吗？

回答：2025 年为改善锂电池循环业务采取了以下经营措施：

1、优化外部合作：（1）拓展原料采购渠道：积极开拓海外原料采购渠道，降低对国内原料市场的依赖，缓解国内废料采购竞争激烈的局面，确保原料供应的稳定性。

（2）绑定国内主流渠道：深度绑定国内锂电回收主流渠道，与电池生产商、电池应用商、社会资源回收商、电池资产管理服务商、汽车后市场服务商、互联网及电商平台等合作，共同构建锂电池循环利用生态圈，形成稳定的原料供应网络，为业务发展提供坚实基础。

2、加强内部管理：（1）优化生产工艺：持续优化生产工艺，提高生产效率和产品质量，降低生产成本。通过不断改进生产流程和技术，提高资源回收率。（2）调整生产排布：科学调整生产排布，合理规划生产场地和设备布局，提高生产空间和设备的利用率，减少生产过程中的物料运输和等待时间，进一步提高生产效率。（3）优化人员配置：根据生产流程和业务需求合理调整人员结构，提高员工工作效率。（4）提升产能利用率：公司此前已具备年处理 10 万吨废旧锂电池综合利用规模，随着新项目的逐步投

产以及与各方合作的深入开展，预计 2025 年产能利用率将有所改善，从而实现锂电循环业务持续稳健发展。

问题：你们行业本期整体业绩怎么样？

回答：2024 年全年，公司实现营业收入 296,028.43 万元，同比下降 18.14%，归属于上市公司股东净利润-25,509.02 万元，同比减亏 15,989.38 万元。2025 年一季度，公司合并报表营业收入 62,223.24 万元，归属上市公司股东的净利润为 4,230.16 万元，盈利同比大幅提升。两大主要板块经营情况如下：

1、智能装备业务 2024 年全年实现销售收入 155,475.50 万元，同比下降 4.95%；2025 年一季度实现销售收入 42,929.17 万元，占公司总体营收 68.99%，同比上升 18.71%，主要受益于海外订单规模显著增长、海外项目加速履约执行所致。随着中国车企由整车出口向产业链整体出海转变，未来公司智能装备业务将深度收益，跟随中国车企进一步提升海外市场覆盖，从而进一步提升该板块盈利水平。

2、锂电池循环业务 2024 年实现销售收入 58,640.95 万元，同比下降 43.08%；2025 年一季度实现销售收入 8,138.51 万元，占公司总体营收占比为 13.08%，同比下降 24%。锂电池回收行业整体面临产能利用率不足、产品原料成本倒挂等困境，随着政策落地、市场供需关系逐步改善，公司有望凭借技术、产能规模及渠道的多重优势，加速毛利修复提升，回归稳定增长的发展态势。

问题：公司在人形机器人方面的进展，参与环节和合作企业情况，与优必选目前的合作主要是在哪些方面？

回答：自 2023 年以来，公司持续布局人形机器人在工业场景落地应用，与银河通用机器人、优必选科技深度合作。依托公司在汽车智能装备领域的技术及客户积累、对汽车制造工艺的认知及理解，基于合作方在人形机器人领域、具身智能领域的领先优势，为客户提供轮式、双足的机器人产品及差异化的智能制造整体解决方案，着力打造人形机器人在汽车制造及离散制造业的典型应用场景。

问题：请问贵公司如何评估锂电池回收项目，以及贵公司盈利预测。

回答：有关锂电池回收项目的评估情况如下：

	1、行业趋势判断：随着新能源汽车产业的蓬勃发展，动力电池退役潮逐渐来临。据盖世汽车研究院数据，2022 年我国动力电池实际回收量为 41.5 万吨，2023 年为 62.3 万吨，预计 2025 年将达 120 万吨，2030 年有望达 600 万吨。我司所处的锂电池回收行业，正面临着前所未有的市场机遇。政策层面也在大力推动行业规范发展，2025 年 2 月国务院常务会议审议通过《健全新能源汽车动力电池回收利用体系行动方案》，这为行业创造了良好的政策环境。 2、产能布局：目前，公司已具备年处理 10 万吨废旧锂电池综合利用规模，三元锂电池和磷酸铁锂电池各 5 万吨。在此基础上，公司正在扩增 10 万吨磷酸铁锂电池回收处理项目。三元与铁锂双线并驱，产能规模位居行业前列。 3、技术研发：在技术方面，公司持续研发迭代，在回收率上保持行业领先。 4、回收渠道建设：公司围绕六大渠道，即电池生产商、电池应用商、电池银行、社会资源回收商、汽车后市场服务商、互联网及 C 端，积极开展国内外锂电池回收体系建设。通过与各方合作构建锂电池循环利用生态圈，形成了具有企业特色的锂电池服务及循环体系。 关于锂电池回收业务的盈利预测情况：2025 年，公司锂电池循环事业部经营情况预计同比将进一步改善，具体盈利预测还受市场价格波动、产能利用率、成本控制措施落地情况、业务模式拓展情况影响。 问题：贵公司在人形机器人领域，除了和优必选、银河通用这两家本体厂商有合作之外，后续还会有哪些具体的布局？以及公司 3 月成立的人形机器人事业部，主要从事哪些事务性工作？ 回答：优必选科技、银河通用机器人为公司在人形机器人领域的战略合作伙伴。公司持续深化人形机器人产业战略布局，推进具身智能机器人在工业领域的规模化应用，主要开展的业务包括定制化应用落地、规模化生产制造、规模化交付、数据采集与机器人训练、场景算法开发。 问题：公司有没有市值管理措施？
--	--

	回答：公司高度重视投资者关系管理工作，采取业绩说明会、投资者调研、投资者热线、互动易问答平台等多样化方式保证与投资者畅通交流，增进投资者对公司的了解，积极传递公司价值，树立公司在资本市场的良好形象，强化公司市值管理。 公司本次业绩说明会不涉及应披露重大信息。
日期	2025 年 5 月 8 日