

证券代码：003025

证券简称：思进智能

思进智能成形装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	中信建投：彭元立 博道基金：吴子卓 信达澳银基金：杨宇 国联证券：张旭 宁聚投资：何振权 量利资本：徐辉 兴业证券：陈俊哲	
时间	2022年2月15日 10:00 - 12:00	
地点	全资子公司宁波思进犇牛机械有限公司	
上市公司接待人员姓名	董事长/总经理：李忠明先生 董事会秘书/副总经理：周慧君女士 董事/思进犇牛常务副总经理：周敏先生 证券事务代表：陆爽霁女士	
投资者关系活动主要内容介绍	一、思进智能介绍公司基本情况 二、参观公司冷成形装备生产车间及试制现场 三、提问交流环节	

问题 1：公司冷成形装备行业的市场容量及下游应用领域？

紧固件行业的发展对冷成形装备行业发展具有拉动提升作用。除标准紧固件外，近年来非标异形件的制造对冷成形装备的需求也在不断增大。公司冷成形装备在设计选型和最终交付时，在级进模具选型、工件尺寸、精度要求、工艺优化、变形过程控制、工况环境、操作方式等方面会根据客户的要求进行个性化设计或调整。随着冷成形工艺的不断创新和改进，冷成形装备在异形件领域的应用日益广泛，会进一步增加冷成形装备行业的市场需求。

公司冷成形装备行业的下游客户主要是批量化生产金属连接件的各行业生产厂商，下游客户数量甚众，其下游行业应用领域主要涉及汽车、机械、核电、风电、电器、铁路、建筑、电子、军工、航空航天、石油化工、船舶等领域。

下一步，公司将继续以市场为导向，持续加大研发力度，在保持现有产品市场优势的基础上，重点发展智能化、高工位、大直径、环保型冷成形装备，不断拓展冷成形装备下游的新型应用领域。

问题 2：公司主导产品的主要特点及优势？

公司主导产品：多工位高速自动冷成形装备，主要用于在常温下实现一定尺寸范围内各种金属零件的制造，是塑性成形工艺生产紧固件、异形零件的主要工作母机。简单的说，冷成形技术可以理解为“常温下批量化金属一次成形技术”。冷成形装备集成了冷镦、冷挤压、打孔、切边、倒角等冷成形工艺。其主要特点及优势概括如下：(1)高速多工位连续塑性变形(一次成形)，每分钟可以生产几十个至几百个形状各异的零件，可以节约客户的生产空间和人力资源，并且提高生产效率；此外，塑性变形加工的产品表面粗糙度和尺寸精度较好；(2)金

属原材料经过多个工位模具的连续变形，顺应了金属流向，与切削工艺相比，提高了紧固件、异形件抗拉强度等力学性能；
(3) 无切削或少切削，材料利用率高；(4) 常温下加工各种金属原材料，节约能源；(5) 可加工形状复杂的、难以切削的金属零件。

问题 3：2021 年度，公司业绩增长的主要原因及下游行业新增应用领域主要有哪些？

公司已于 2022 年 1 月 14 日发布 2021 年度业绩预告（公告编号 2022-007）：2021 年度，预计归属于上市公司股东的净利润为 1.21 亿-1.28 亿，较上年同期 9363.33 万元增长 29.23%-36.70%；预计扣除非经常损益后的净利润为 1.14 亿-1.20 亿，较上年同期 8073.95 万元增长 41.19%-48.63%。

2021 年度，公司业绩增长的主要原因为：(1) 受益于“机器换人”和汽车、机械制造、基建、电力等下游行业的快速发展，下游客户对公司冷成形装备的需求较为旺盛，公司订单较为充足；(2) 公司持续加大了新产品的研发力度，使得冷成形装备的下游应用领域和应用市场不断拓展，来自于电动工具、气动工具、食品机械、装配式建筑、光伏发电等新增应用领域的订单增加较多；(3) 公司自身金加工生产能力不断提升，以自有资金购置的大型加工中心已逐步释放产能，生产自动化水平不断提高，生产效率得以进一步提升。

问题 4：冷成形装备行业主要有哪些进入壁垒？

(1) 技术壁垒：由于冷成形装备属于大型机床，产品结构复杂、零部件数量众多，需要长期的技术研发及技术积累才能形成生产制造能力。随着下游客户对产品性能及稳定性要求的不断提高，技术壁垒对进入本行业企业的限制作用越来越明显。

(2) 人才壁垒：由于冷成形装备的生产核心环节在零部

件的装配和调试，一线技工人员需要长期生产实践才能熟练掌握相关技能和经验。公司要培养一名合格的装配、调试等技工人员，通常需要数年时间。因此，对于行业新进入企业来说，人才壁垒是其考虑的必备因素。

（3）客户壁垒：冷成形装备行业的下游行业主要是批量化生产金属连接件的各行业生产厂商，下游客户数量众多。此外，由于冷成形装备的单台价值较高，因此下游客户在选购设备时较为谨慎。通常在购买之前会经过充分的市场调研，然后再选择使用过的或者在市场上拥有良好用户口碑的设备制造厂商。这对于行业新进入者开拓新客户也产生了较大的进入壁垒。

问题 5：公司采购的原材料主要有哪些？2021 年度，公司上游原材料价格持续上涨，但公司扣非后净利润增幅仍较大，具体原因有哪些？

公司采购的原材料主要包括铸件、电器件、锻件、焊接件、钣金件、铜件、气动元件和轴承等。对于主要原材料，公司采取与供应商签订半年度框架合同，在实际采购时再向供应商下达采购订单的方式进行采购。

2021 年度，公司上游原材料价格持续上涨，并未导致公司经营业绩出现大幅波动，且扣非后净利润增幅较大，主要原因概括如下：（1）公司采用批量化投产的策略，有助于成本优化，并已经卓见成效；（2）公司在原材料采购及产品销售上的定价模式能有效地应对原材料波动对公司盈利能力产生的影响。公司与铸件、锻件等主要原材料供应商一般每半年调整一次价格（特殊情况除外），从而保证了公司主要原材料价格的相对稳定。总之，公司调整销售价格的频率与供应商采购定价的调整频率基本保持一致，可以较为及时地将材料价格波动传导至下游市场。

问题 6：国内冷成形装备企业相较于同行业国外企业最主要的竞争优势是什么？

国内冷成形装备企业最主要的竞争优势体现在高性价比。我们公司为国内机械基础件行业提供了多种型号的多工位中、高端冷成形装备，部分产品实现了进口替代，其产品技术性能处于国内同类产品领先水平，产品的部分技术性能达到或接近国际先进水平，公司多工位冷成形装备产销量在国内位居行业前列。

问题 7：冷成形装备行业全球及国内市场规模分别是多少？公司冷成形装备的市场占有率约为多少？公司产品境外销售区域主要有哪些？

公司是 A 股首家冷成形装备制造行业的上市公司。截至当前，由于冷成形装备行业没有权威的销售统计数据，且行业内的主要企业均为非上市或者非公众公司，无法获取各行业的相关数据来统计相应的市场规模及公司产品的市场占有率。随着冷成形装备技术的不断创新和改进，下游的行业应用领域会不断拓展，市场规模会进一步扩大。未来公司将在巩固现有行业地位的前提下，紧密跟踪行业发展趋势和客户需求，持续加大研发投入，扩大产能，完善提升营销能力和售后服务能力，进一步扩大公司在国内企业中的领先优势，不断缩小与国际同行业知名企业的差距，进一步提升公司产品的市场占有率。公司产品境外销售区域主要集中在印度、巴西、土耳其、俄罗斯、越南等国别。

问题 8：公司在手订单充足，为何不通过外协加工的方式进一步扩大产能？

公司建立了产品研发、金加工、整机装配、检测调试等所有工序在内的完整生产体系。随着公司业务规模的不断扩大，为克服加工设备和生产场地的不足，提高供货速度，公司将部

分加工技术难度较低、占用较多场地的部分零件加工工序通过专业化的外协单位来实现，满足了公司近年来不断增长的业务需要，提升了公司整体的经济效益。但外协加工件的加工方式相对简单，且重型装备金加工环节具有特殊的生产场地要求，外协厂商配套服务只能解决部分需求。待公司募投项目建成投产后，会通过提升自身的生产条件来进一步扩大产能。

问题 9：公司目前的产能利用率如何？募投项目进展情况如何？

公司产能利用率一直较高，以自有资金购置的大型加工中心已就位并投入生产，已逐步释放出产能；以募集资金购置的进口设备已全部就位，目前正在进行安装调试，后续将陆续投入使用，并逐步释放出产能。

截至 2021 年 12 月 31 日，公司已累计使用募集资金约人民币 2.54 亿元，募投项目整体建设工程正在加紧进行中。

问题 10：公司如何有效解决生产一线人才的瓶颈问题？

在生产一线人才的培养策略上，公司将继续秉持精益求精的工匠精神，培养更多敬业、精准、具有创新意识的技术人才和实践经验丰富的一线技工人才，不断夯实技术实力和实践能力。

问题 11：未来，公司是否会继续实施员工股权激励计划？

公司已于 2017 年 12 月分别通过宁波田宽投资管理合伙企业（有限合伙）、宁波心大投资管理合伙企业（有限合伙）两个员工持股平台（共计 72 人）实施了股权激励计划。公司通过对核心员工实施股权激励，进一步健全了公司的激励机制，有效提升了核心团队的凝聚力和竞争力。未来，公司将积极探索其它的股权激励方式，进一步建立健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，有效地将股东、公司和核心团队个人利

益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。

问题 12：公司未来的发展方向如何？

（1）未来两年，公司将在现有产能规模和产品系列的基础上，按照公司发展规划扩张产能，进一步提升生产规模，丰富、完善冷成形装备系列产品；同时通过增加研发投入，加强自主研发创新手段，持续开发新产品、新技术以满足不断升级的市场需求，进一步巩固公司在国内冷成形装备行业的技术领先地位。在产品开发计划上，公司将继续以市场为导向，保持现有产品市场的优势，重点发展智能化、高工位、大直径、环保型冷成形装备，主要研制开发 SJNP/SJPF 系列智能冷成形装备、SJBP 系列八/九工位冷成形装备、SJBF/SJBP 系列超大型冷成形装备等产品，提升成套技术服务能力，进一步提高产品附加值。

（2）随着国际制造业竞争加剧和节能减排、绿色制造需求的持续增加，如何进行精密化、轻量化、清洁化、高效化的成形制造已经成为当今塑性成形工艺加工领域的研究重点。

为进一步解决传统工艺制作大型复杂零件时的能耗高、生产效率低等一系列问题，结合公司多年来持续关注的温/热锻领域的相关技术研发，公司的多工位智能精密温锻成形装备已进入实质性研制阶段。未来几年，公司将在温/热锻成形技术上努力实现突破，打破目前我国精密温/热锻成形装备完全依赖于进口的局面，解决我国在温/热锻成形方面的技术短板，实现国内市场亟需的高端轴承、齿轮、钢球、法兰、汽车等行业大型复杂异形零件的批量化生产，打破国外技术垄断，实现进口替代。

其他情况说明：

接待过程中，公司接待人员与投资者进行了交流、沟通，严格按照有关规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同

	时已按照深交所有关规定要求来访人员签署调研《承诺书》。
附件清单(如有)	无
日期	2022-02-15