

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：2022-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	安信证券：师浩云 睿郡资产：毕慕超
时间	2022年2月25日 10:00 - 12:30
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	<p>一、思进智能介绍公司基本情况</p> <p>二、参观公司冷成形装备生产车间、试制现场及展厅</p> <p>三、提问交流环节</p> <p>问题 1：公司冷成形装备的主要特点及优势？</p> <p>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”。</p>

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 2：公司冷成形装备行业市场容量及下游应用领域？

近年来，除标准紧固件外，非标异形件的制造对冷镦成形装备的需求领域在持续不断扩大。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 3：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 4：目前冷成形装备的主要竞争格局如何？国际知名的冷成形装备制造企业主要有哪些？

目前，我国冷成形装备行业竞争格局分为三个层次：美国、日本、韩国等国家的冷成形装备生产企业以出口或者投资设厂的方式进入我国冷成形装备市场领域，凭借其较强的技术、品牌优势，在冷成形装备高端市场占据领先地位；以台资企业和思进智能为代表的民营企业掌握了中高端冷成形装备核心技术、拥有自主知识产权、具备较大规模和一定品牌知名度，在中、高端冷成形装备市场具有较强竞争力；其他规模较小的民营企业主要处于低端冷成形装备市场。

国际知名的冷成形装备制造企业主要有：美国国民机器（National Machinery）、意大利卡锣萨尔维（Carlo Salvi）、意

大利萨克玛（Sacma）、瑞士哈特贝尔（Hatebura）、日本阪村机械（Sakamura）、韩国孝东（Hyodong）等。

问题 5：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 6：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。

问题 7：公司的营销模式？如何拓展市场？有代表性的客户主要有哪些？公司境外销售主要集中在哪些区域？

营销模式上，公司采取了直销的营销模式。公司主要通过参加国内外行业展会、在专业杂志、网络媒体发布广告等方式进行产品推广和客户开拓，部分产品通过招投标方式进行销售。2020 年度，公司中标 4 个招投标项目，主要客户分别为：

1、富奥汽车零部件股份有限公司紧固件分公司 M12 五工位螺栓冷成形机项目；2、中国铁路南昌局集团有限公司冷镦机（螺栓冷镦成型机）采购项目；3、东风汽车紧固件有限公司异形件六工位冷镦机采购项目；4、重庆标准件工业有限责任公司重标厂分公司大规格冷镦机采购招标项目。

公司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：公司产品交货周期一般多久？当前的宏观经济形势下，公司订单情况及排产情况如何？

根据冷成形装备工位数和各类可制零件尺寸的不同，不同型号产品的体积、质量、结构、工艺复杂程度、零部件数量等方面差异较大，单个产品总的制造时间和制造难易程度差别亦较大。从原材料购进，到组织加工、装配，再到调试、发货，一般历时 3-5 个月。截止当前，公司在手订单充足，排产较为紧凑。

问题 9：公司冷成形装备的使用寿命一般是多少年？

如果公司下游行业不考虑到技术更新迭代的要求，正常情况下，冷成形装备的使用寿命一般为 10 年左右。

问题 10：如何理解冷成形装备的工位与毛利之间存在的联系？

一般而言，可切断直径相同的冷成形装备，工位越高毛利率越高；同工位的冷成形装备，可切断直径越大、附加配置越多毛利率越高。另外，新研发投入市场的新产品，毛利率一般会较高。近年来，随着公司技术研发实力的不断增强，以及下游行业对生产装备要求的不断提升，公司产品结构也在不断升级并进行更新换代。当前，冷成形装备正朝着更高工位、更大直径的方向发展，国内冷成形装备主流机型从最早的三、四工位发展到目前的七、八工位产品，目前公司已拥有八工位产品

的生产能力，保证了公司冷成形装备持续拥有较高的附加值。

问题 11：2021 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 12：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 13：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 14：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 15：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

	<p>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。</p> <p>(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。</p> <p>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。</p> <p>其他情况说明：</p> <p>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》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022-02-25