

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：2022-026

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	富国基金：崔宇、王泉涌 国金证券：满在朋、聂晨	
时间	2022年11月25日下午15:00 - 15:45	
地点	公司会议室	
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	
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、提问交流环节</p> <p>问题1：目前，公司多工位智能精密温墩成形装备进展情况如何？</p> <p>公司的多工位智能精密温墩成形装备已进入实质性研制阶段。截至当前，全伺服智能温/热成形装备 SJHBF 系列部分机型已进入调试阶段。</p> <p>高速精密热成形技术，是基于塑性成形原理的一种高效制造工艺，可快速得到成品形状，改善金属内部结构，同时增强</p>	

材料的承载能力，以实现对一些复杂结构类零件的一次净成形，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。

问题 2：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 3：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。在订单式生产模式下，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。截至当前，公司在

手订单充足，排产较为紧凑。

问题 4：公司产品是如何定价的？

公司采取“成本加成”的销售定价模式，即根据产品的直接成本费用、技术工艺价值确定基础价格，同时综合考虑市场环境、产品技术附加值、品牌附加值等因素以成本加成的方法确定最终的销售价格。

问题 5：2022 年第三季度，公司合同负债较前期略有下降，主要原因有哪些？

(1) 公司的生产管理采取订单生产和备货生产相结合的模式，公司募投项目之一的多工位高速精密智能成形装备生产基地建设项目已于 2022 年 6 月建成投产，公司产能在 2022 年第三季度有明显提升，公司适时扩大备货量，使得订单交付周期明显缩短。

(2) 公司合同负债主要为预收客户货款，公司一贯奉行稳健的经营策略，注重收益质量，严格进行客户信用管理。为防范风险，公司在选择客户时，主要选择具有一定信用和资金实力的客户。根据客户信用等级，公司会酌情收取一定比例的定金，在各期末有所波动。

问题 6：公司目前的产能利用率如何？募投项目进展情况如何？如何进一步扩大产能？

公司的产能利用率一直较高，以自有资金购置的大型加工中心已全部就位并投入生产，已陆续释放出产能；以募集资金购置的进口设备已全部就位，目前已进入小批量试制阶段，后续将逐步释放出产能。截至 2022 年 9 月 30 日，公司已累计使用募集资金约人民币 3.17 亿元。公司募投项目之一的多工位高速精密智能成形装备生产基地建设项目已于 2022 年 6 月建成投产。

公司已于 2022 年 6 月 1 日披露了《关于公司生产基地搬迁进展暨签署补充协议的公告》（公告编号：2022-038），本次公司生产基地搬迁进展暨签署补充协议，有助于进一步提升公司当前产能，缩短订单交付周期。

鉴于募投项目从投产到达产需要一定的周期，公司经营管理层将充分考虑现有产能、市场需求和具体经营情况进行有序规划、统筹安排，以便进一步扩大产能。

问题 7：公司的营销模式？公司如何进行市场拓展？2022 年前三季度，公司境外销售主要集中在哪些区域？

（1）营销模式方面，公司采取了直销的营销模式。

（2）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。

（3）2022 年前三季度，公司境外销售区域主要集中在印度、巴西、土耳其、卡塔尔、埃及、阿尔及利亚等国别。

问题 8：2022 年第三季度，公司营业收入较上年同期增长 23.04%，归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长 33.13%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期增长 45.52%，请分析一下具体原因。公司所处的行业是否具有明显的季节性特征？

（1）公司募投项目之一的多工位高速精密智能成形装备生产基地建设项目已于 2022 年 6 月建成投产，公司产能在 2022 年第三季度有明显提升，订单交付周期明显缩短。同时，公司第三季度订单交付的产品中，高工位冷成形装备占比较高。

（2）下游客户对公司产品的需求主要是受到其订单情况、投资扩产计划、设备更新安排等因素的影响，受季节变化影响

较小，公司所处行业无明显的季节性特征。

问题 9：在公司订单充足的情况下，是否能够通过外协方式进行扩产？

公司已经建立了产品研发、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，满足了公司近年来业务增长的需要，提升了公司整体经济效益。但外协加工件的加工方式相对简单，加工费用金额占采购总额及营业成本的比例较低，且重型装备金加工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，公司对外协厂商不存在技术依赖。截至当前，公司共拥有专利 100 项，其中发明专利 25 项；软件著作权 4 项。

问题 10：公司未来的发展方向？

(1) 未来两年，公司将在现有产能规模和产品系列的基础上，继续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。

在冷成形装备的产品开发计划上，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

	<p>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，全伺服智能温/热成形装备 SJHBF 系列部分机型已进入调试阶段。公司的多工位智能精密温锻成形装备系公司战略产品，通过占领热成形技术制高点，引领国内高速精密热成形设备行业发展，成为热成形设备行业标杆。</p> <p>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>
附件清单(如有)	无
日期	2022-11-25