

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：2024-004

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 ☐电话会议 ☐其他_____
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	南方基金：金岚枫
时间	2024 年 5 月 29 日上午 10:00 - 11:30
地点	公司五楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书/副总经理：周慧君女士 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、提问交流环节 问题 1：公司的营销模式？公司境外销售主要集中在哪些区域？公司海外订单的交付方式？ 在营销模式方面，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。 2023 年度，公司境外销售主要集中在印度、泰国、土耳

其、埃及、巴西及阿根廷等国别。

公司对于出口业务通常采用电汇、不可撤销即期信用证的方式进行收款；公司一般要求境外客户在合同签订后支付定金，剩余款项在发货前付清。公司海外订单交付通常采用 FOB 条款，海运费由客户承担。

问题 2：公司当前在手有效订单情况如何？当前在手有效订单中定制化机型的占比？

截至 2023 年 12 月 31 日，公司在手有效订单金额约人民币 3.06 亿元。具体内容详见公司于 2024 年 4 月 27 日披露的《2023 年年度报告》（公告编号：2024-021）。

公司未对 2023 年第四季度的在手有效订单中的定制化机型占比做进一步分类。截至 2023 年 9 月末，公司定制化设备的在手订单较 2022 年同期增加 7,460.88 万元，增长 51.07%，订单数量增加 59 台，增长 28.50%，且本期末高工位、大直径、加长型设备在手订单更多，具体差异对比情况如下：

项目	2023 年 9 月末 (万元)	2022 年 9 月末 (万元)	同比变动 (万元)
定制化设备订单	22,071.10	14,610.22	7,460.88
其中：高工位、大直径、加长型设备订单	17,350.08	11,243.04	6,107.03

注：高工位、大直径、加长型设备的筛选标准为订单机型工位≥5 工位、可生产产品直径≥20 毫米或加长机型。

截至 2023 年 9 月末，公司在手订单中高工位、大直径、加长型设备的订单金额为 17,350.08 万元，同比增加 6,107.03 万元，占定制化设备订单净增加额的 81.85%。

在生产周期上，公司多工位高速自动冷成形装备属于大中型装备，加工程序复杂、加工难度较高，相应生产周期较长，从原材料购进，到组织加工、装配，再到安装、调试、发货，一般情况下，公司生产常规机型的周期在 3-5 个月，高工位、

大直径、加长型的部分个性化定制重型装备生产周期在 6-12 个月。

具体内容详见公司于 2024 年 1 月 17 日披露的《关于思进智能成形装备股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复（修订稿）》之“2) 销售数量变动分析”。

问题 3：公司采购的原材料主要有哪些？公司历年来上游原材料价格波动并未导致公司经营业绩出现大幅波动，且公司综合毛利保持较为稳定的具体原因有哪些？

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。公司上游原材料价格波动，并未导致公司经营业绩出现大幅波动，且公司综合毛利保持较为稳定，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 4：公司存货的构成情况？公司采用什么样的生产管理模式？

公司存货明细包括原材料、在产品、库存商品、发出商品及委托加工物资等。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，在所有原材料都齐备的情形下，中小机型一般历

	时 3-5 个月。高工位、大直径、加长型的部分个性化定制重型装备生产周期在 6-12 个月。 公司的生产管理采取订单生产和备货生产相结合的模式。订单生产模式下，由客户提供个性化零部件的样品或图纸（一般为使用其他装备和工艺生产的零部件），公司组织销售部门、生产部门、技术部门召开讨论会，评估工艺可行性，评估通过后，销售部门与客户签订销售合同；合同生效后，技术中心根据客户的定制要求进行个性化、专业化设计并生成物料清单，生产中心安排生产。备货生产模式下，销售部门根据近期市场销售情况，并结合市场预测编制销售计划；生产中心根据市场预测、销售计划、产成品库存情况，结合生产能力，制定生产计划，并组织安排生产；备货生产模式下向客户最终销售时，需要根据客户的具体要求，对装备的模具进行个性化设计、定制，并对装备的工作行程、工件尺寸等具体指标进行个性化调整。 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。 问题 5：目前公司八工位冷成形装备的研制及进展情况？ 2023 年度，公司已成功研制出 SJBP-88S 复杂零件冷成形机、SJBP-108S 多连杆精密零件冷成形机、SJBP-138L、SJBP(H)-168S 及 SJBP(H)-208L 精密智能冷镦成形装备等八工位系列机型。 此外，公司还完成了 SJBL-108R 引长打平冲收组合机、SJBS-106R 多工位打凹平底冲孔组合式冷成形装备、SJBL-105 连引挤口机三款军工成形装备的设计试制工作。前述型号军工成形装备的研制成功，代表了公司技术创新能力的进一步提升，产品链进一步得到拓展，为公司可持续、高质量发展奠定了强有力的基础。
--	--

截至当前，SJBP-108S 多连杆精密零件冷成形机、SJBP-88S 复杂零件冷成形机、SJBS-106R 多工位打凹平底冲孔组合式冷成形装备、SJBL-105 连引挤口机及 SJBL-108R 引长打平冲收组合机、SJBP-138L 精密智能冷锻成形装备均已完成订单交付。

问题 6：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，产品系列化进一步完善，保证了公司冷成形装备持续拥有较高的附加值。

问题 7：目前公司有几个生产基地？产能的提升节奏？后续将如何进一步扩大产能？

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 月完成竣工验收，并已投入使用，后续将陆续释放出产能。

公司全资子公司宁波思进犇牛机械有限公司位于浙江慈溪滨海经济开发区，建有 100 亩生产基地，同样用于主营业务系列产品的研发、生产与销售。

2022 年 12 月下旬，公司按照法定程序以人民币 6,317.9325 万元竞得镇海区 XCL02-03-13b-02c（高新区）地块 42,545 平方米（63.818 亩）的国有建设用地使用权。目前公司正使用该

	地块建设多工位精密温热锻智能成形装备及一体化大型智能压铸装备制造项目。公司多工位精密温热锻智能成形装备及一体化大型智能压铸装备制造项目建设期为 24 个月，预计 2025 年建设完成。 公司已于 2024 年 4 月 17 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：2024-016)，鉴于公司拟搬迁的生产基地主要以生产制造高工位、大直径、加长型的重型装备为主，且重型装备的生产交付周期较长，为保证公司目前相关订单的有序生产，经过公司综合考虑提出延期搬迁申请，并已经相关行政部门审批通过。本次公司生产基地延期搬迁暨签署补充协议，有助于进一步提升公司当前产能。 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	2024-05-29