

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：2021-017

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	东方基金：蒋茜 西部证券：张一鸣	
时间	2021年11月11日下午15:30-16:30	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书/副总经理：周慧君女士	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：公司主导产品及主要特点？</p> <p>公司主要从事多工位高速自动冷成形装备和压铸设备的研发、生产与销售，其中主导产品为：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</p>	

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的下游客户分布较为分散，市场容量如何？

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。

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。今年前三季度以来，公司下游行业电动工具、气动工具等新领域的订单增速明显。

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：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？公司在国内冷成形装备行业的行业地位如何？

国内冷成形装备企业最主要的竞争优势体现在高性价比。

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。2020年1月，宁波市经济和信息化局认定公司在多工位自动冷镦机领域为宁波市制造业单项冠军示范企业。2021年1月，公司研究院“浙江省思进智能冷镦成形装备研究院”被浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化厅等3部门联合认定为省级企业研究院。2021年3月，公司荣膺浙江省深化“亩均论英雄”改革工作领导小组颁布的浙江省制造业企业“亩均效益领跑者”20强企业的荣誉称号。2021年7月，公司成功入选中华人民共和国工业和信息化部公布的第三批专精特新“小巨人”企业公示名单。2021年8月，公司成功入选2021年度宁波市级自动化（智能化）成套装备改造和市级数字化车间/智能工厂项目公示名单。

问题 4：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并逐步释放产能；以募集资金购置的部分进口设备已就位，目前正在进行安装调试，后续将陆续投入使用，募投项目整体建设工作正在有序进行中。

问题 5：公司采购的原材料主要有哪些？2021年前三季度，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 年前三季度，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。公司产品的交货周期一般为 3-5 个月，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：当前的宏观经济形势下，公司订单情况如何？公司所处的行业是否有明显的季节性特征？

截至当前，公司在手订单充足。公司所处冷成形装备制造行业的下游客户主要为各类从事紧固件、异形件生产的工业企业，紧固件、异形件的终端用户涵盖诸多行业。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 7：公司是如何拓展客户的？公司冷成形装备出口情况？

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

	<p>目。</p> <p>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。</p> <p>问题 8：公司未来在冷成形装备方面的发展方向如何？</p> <p>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。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021-11-11</p>