

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：2021-009

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	中金公司：朱剑胜 德邦资管：杜厚良	
时间	2021年07月01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 思进犇牛常务副总经理：周敏先生	
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：如何理解冷成形技术？公司冷成形装备主要有哪些优点？</p> <p>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。其主要优点概括如下：（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</p>	

状各异的零部件，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：公司采购的原材料主要有哪些？今年以来，公司上游原材料价格持续上涨，是否会导致公司经营业绩出现大幅波动？

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。近年来，公司毛利一直较为稳定，上游原材料涨价不会导致公司 2021 年度经营业绩出现大幅波动，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；（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 3：目前冷成形装备的主要竞争格局如何？

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。

问题 4：公司在手订单充足，若要继续扩产，能否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，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。

问题 5：公司是如何拓展客户的？

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，部分产品通过招标投标方式进行销售。

问题 6：冷成形装备行业主要有哪些进入壁垒？

冷成形装备的行业进入壁垒主要包括技术壁垒、人才壁垒及客户壁垒等几项，具体内容概括如下：（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:冷成形装备行业下游的行业主要是批量化生产金属连接件的各行业生产厂商,下游客户数量甚众。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 7: 公司冷成形装备行业的下游应用领域及市场容量如何?

公司冷成形装备行业下游的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。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的下游应用领域。

问题 8: 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,目前以自有资金购置的大型加工中心已就位并投入生产,以募集资金购置的进口设备已签署相关合同,目前正在办理进口相关手续,募投项目整体建设工

作正在有序进行中。

**问题 9: 2020 年二季度,公司在受到新冠疫情不利的影
响下,营业收入较上年同期仍有一定增长,主要原因是什么?**

2020 年二季度,公司在受到新冠肺炎疫情不利影响的情形下,营业收入较上年同期仍有一定的增长,主要原因系公司持续加大新产品研发力度,抓住了国内特高压、5G 基站、轨道交通建设等领域大力发展的机遇,不断拓展产品应用领域和市场,销售订单较为充足。

问题 10: 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)两个员工持股平台实施了股权激励。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 11: 公司未来的发展规划?

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

	<p>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>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	2021-07-01