

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：2022-024

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" 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)	长城基金：唐然、翁善根 国盛证券：欧阳蕤
时间	2022年11月22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>问题 1：公司的多工位智能精密温墩成形装备目前进展情况如何？</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。</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>

问题 2：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 3：2022 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？公司前三季度营业收入中，公司冷成形装备行业下游应用领域的构成情况？

（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。

(3) 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，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。三季报中，公司未对第三季度营业收入构成中的下游行业应用领域进行具体分类。

2022 年半年度营业收入中，关于公司下游应用领域的分类情况，详见公司 2022 年半年度报告（公告编号：2022-047）之“第三节管理层讨论与分析”中的“1、主要产品及其用途”。

问题 4: 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。

截至当前，公司在手订单充足。

问题 5: 2022 年前三季度, 公司员工人数是否有所增长? 公司如何有效解决人才瓶颈问题?

2022 年前三季度，公司人员尤其是一线高级技工增幅明显。公司历来注重各类人才的培养：为进一步研发新产品、开

拓国内外市场，公司持续培养研发团队和销售团队，进一步壮大了研发队伍和销售队伍。在一线高级技工人才的培养策略上，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。总之，公司将继续通过有效的激励机制、系统化的职业培训、规范化的考核制度来吸引人才、培养人才、留住人才，实现员工与公司的共同发展。

问题 6：2022 年前三季度，宏观经济形势较为严峻，但公司毛利仍保持得较为稳定，具体原因有哪些？

2022 年前三季度，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 7：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？

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。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：如何有效拓展冷成形装备行业的下游应用领域？

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

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022-11-22