

证券简称：斯莱克

证券代码：300382

苏州斯莱克精密设备股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	恒越基金、浦银安盛、UBS、富安达基金、中信证券、中金财富、LME Partners、广发证券、嘉实基金等机构人员共 21 人
时间	2021 年 7 月 23 日、2021 年 7 月 26 日、2021 年 7 月 28 日
地点	苏州斯莱克精密设备股份有限公司
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：安旭先生 董秘兼副总经理：吴晓燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一. 公司董事长兼总经理介绍公司基本情况。</p> <p>二. 投资者问答环节：</p> <p>1、公司电池壳业务最新的进展？</p> <p>答：电池壳业务在正常开展中，目前在批量化试生产阶段。</p> <p>2、新乡、合肥的产值有多少？</p> <p>答：产值还有不确定性，现在电池壳对比易拉罐尚处于初期阶段，订单方面不够稳定，电池壳也基于特定型号生产，切换不同型号生产需进行相关的调整和改进。</p> <p>3、一条生产线对应的产能有多少？单位产能还能提升吗？单位产能的提升是靠哪些方法？</p> <p>答：我们目前设计的一条线产能为 1000、1200 个/分</p>

钟，我们设计的产能以整线的配置来实现，配置的整线规模更大，产能速度就越快。单位产能扩张的方法大致上有两个，一个是分工细化，纵向提升，这个是我们主要的模式，把单机变成生产线，跟经济学的分工细化一样的；另一个是用并联的方式扩大产能，总的原则是用纵向提升、分工细化的模式在做。

4、现阶段，易拉罐行业竞争对手来做电池壳能赶上我们公司吗？

答：易拉罐行业经过六七十年的发展历史，从最初的几十家到现在的四家，两家在美国，一家在英国，亚洲我们是唯一一家，其他三家公司存在历史较久，他们主要根据自身之前的经验积累去完善生产线，我们更多的是正向开发，在易拉罐生产领域我们有许多世界领先的技术，在这种情况下，我们转行或者把相关技术移植到电池壳领域，比竞争对手更有优势。

5、我们的易拉罐设备在国内市占率有 60%，市占率提升的过程是因为在技术上领先还是成本领先？

答：技术成本这两方面都有优势。第一，在生产易拉盖的过程中，我们的速度和精度好于同行业，我们的六通道技术为世界首创，一分钟可以做 4500 个盖子；第二在易拉罐罐体上，公司的双向双伸拉伸机也实现了世界首创，产出率提高一倍，生产过程中的震动大为减小，能耗也进一步节省；第三个我们研发了迷你数码印罐生产线，相对于传统印罐设备的单图案大批量生产的特性，迷你数码线具有多图案小批量灵活生产的特点，同时优化了罐身图片的印刷质量，降低了传统制罐工艺的生产数量门槛，为终端消费者及下游制罐企业对小批量、多源化、个性化产品的需求提供了设备支持。

6、双向双伸拉伸机的销售价格大概是多少？其他公司的

拉伸机有做出来吗？这里面的壁垒在哪里？

答：拉伸机的销售价格一般是 300-400 万元。目前其他公司没有做出来，壁垒主要在于技术和材料特性。

7、下一代拉伸机功能会更好吗？优化的时间是多久？

答：下一代拉伸机功能会更好，优化的时间不太确定，一年、两年内不太可能。

8、我们的生产流程可以用在海外吗？

答：海外我们也有准备在做，目前已经并购了好几家公司，英国 1 家，意大利 1 家，美国 1 家，但是生产线、生产设备还是有一定的困难，需要把服务做到位，海外的市场门槛也高，设备本身比较贵，生产效率低了就不行，总的来讲，海外会比国内发展的慢一点。

9、我们用易拉罐的工艺去做电池壳结构件投资要比现有的贵吗？产出产值上有提升吗？

答：投资会比现有的多 10 倍左右，产出产值也是 10 倍的提升，简单的说现在行业内常用的日本旭精机约 500 万元一台，我们一条生产线约 5000 万元，5000 万元比 500 万元能提高 10 倍的产能，前提是得有足够的量来支持 10 倍的产能。

10、方形壳尺寸不标准，这个问题怎么解决？方形到什么时间能达到批量生产？

答：基于易拉罐的生产方式结合一些柔性化的做法，使我们可以应对一些产量不大的方壳。方壳数量目前开始逐步提升了，我们也开始着手于方壳的研发，考虑结合一些老的方壳生产技术，以生产线的方式实现方壳的生产。我们对方壳批量生产有信心的，达到批量生产时间有不确定性。

11、在公司管理上后面会考虑做成事业部方式或者以部门的形式？

答：公司现在已经成立有事业部了，但并不是完全独立

的，有不同的部门。

12、传统业务订单从下单到交付周期要多久？

答：周期比较长，小一点的机子 6 个月到 9 个月，大一点的 12 个月到 15 个月。

13、对电池壳业务 3-5 年的规划？

答：未来我们希望能把主营业务切换到电池壳领域。

14、常州项目我们是自己做，没有与其他公司合作？

答：常州有可能与其他公司合作，也有可能自己独资，不管怎样，我们一定是控股。

15、生产易拉罐的技术怎么引申到电池壳上？易拉罐与电池壳的技术异同性有哪些？

答：易拉罐与电池壳都是金属容器，一个装液体，一个装电芯，易拉罐设备是一个基于超薄金属成型技术的生产线和设备制造，超薄金属成型技术在易拉罐领域的应用比较极致，在易拉罐全世界一年消耗几千亿量级的情况下，全世界各生产商都在努力把所有能用到的技术、提高效率的手段都用上，因为在单个易拉罐上有 1 分钱的改进就能产生几十亿的回报，所以现在这个行业技术含量还是很高的。电池壳制造也属于超薄金属成型，技术要求没有易拉罐高，目前最主要的差别就是电池壳的量不够大。

16、我们与竞争对手相比，电池壳生产优势在哪里？是技术领先还是价格更便宜？

答：主要还是技术领先，由于采用生产线方式生产电池壳，相较于单机生产，能实现高速大量生产，我们更大的优势在于品质方面，高速生产的过程能保证产品质量保持较高的一致性，而且表面光洁度和材料利用率高于单机生产，生产过程也能实现无人化，达到产品品质和高效生产的有效契合。

17、产线的材料利用率有多少？

	<p>答：我们易拉罐领域材料利用率达到百分之八十多，电池壳利用率会低于易拉罐，但高于其他单机生产的利用率。</p> <p>18、传统业务毛利率下降的原因有哪些？</p> <p>答：易拉罐毛利率波动有好多因素，主要与产品构成有关系，毛利率高的去年卖的少，毛利率低的卖的多，且受疫情影响，去年的销售费用、服务费用也在进一步增加。</p> <p>19、我们电池壳生产线的投入有多少？产能有多少？一年的营收有多少？</p> <p>答：我们现在一条线的投资额度，小一点的钢壳是 5000 万元左右，铝壳是 6000-8000 万元左右。设计产能钢壳是 1200 个/分钟，铝壳是 1000 个/分钟，具体的要看产品型号。小的钢壳是 0.25-0.35 元/个，铝壳相对贵一些，小的要 0.45-0.55 元/个，大的要 0.65-0.7 元/个，甚至 1 块钱，主要是根据下游需求差异而不同。</p> <p>20、公司核心技术团队持股比例有多少？</p> <p>答：我们推行了多次员工持股计划和股权激励计划，覆盖了核心技术人员，对核心技术团队的稳定性公司相当重视。</p> <p>21、生产设备的产能有压力吗？主要是需要招人吗？</p> <p>答：客观上存在压力，现在订单相对增多，公司也在考虑扩大产能。我们的生产线生产电池壳基本上无人化的，除了招人也需要相应的场地。</p> <p>22、公司向特定对象发行股票事项目前进度如何？</p> <p>答：目前在正常推进中，我们已经披露了相关事项的提示性公告，具体进展情况请关注公司的后续公告。</p>
附件清单（如有）	无