

证券代码：斯莱克

证券简称：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

编号：2018-5-14

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	上海炎枫金服：金宝杰、国联证券：朱燕妮、上海恒复投资：张英坤、新时代证券：何宇超、苏州市苏投股权投资管理有限公司：罗艇、上海千诃资产管理有限公司：黄能、财通证券：陶波、渤海证券：褚丹、上海千诃资产：纪艳艳
时间	2018年5月14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：安旭、财务负责人：农渊、董事会秘书：单金秀、证券部经理：李克坚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司董秘、财务负责人介绍公司基本情况。</p> <p>2. 投资者问答环节：</p> <p>1、高速数码印罐项目与目前市场上的印罐机的区别？该项目市场空间多大？</p> <p>（1）高速数码印罐机可以同时打印多种不同的图片，而传统印罐机只能制版，去批量滚印一个图片；</p> <p>（2）传统印罐机有很大的起印量（约100万起印），而高速数码印罐机可以小批量、定制化的生产，更符合目前的市场的需求；</p> <p>（3）相较于传统印罐机，高速数码印罐机材料成本稍高，但是随着整个体系趋于完整，产量的提升，总体成本将会逐步降低。</p>

高速数码印罐机打印出来的产品具有新媒体的特征，想象空间巨大，故公司对该项目前景非常看好。

2、公司罐线目前的基本情况？有几条线，产能如何？

从市场容量看，罐线是盖线的约 5 倍，基于此，预计今后几年公司罐线业务占营业收入的比重还将逐步增加，最终形成盖线、罐线并驾齐驱的局面。目前，罐线业务多为罐线生产线系统的升级改造。

3、罐线生产线国内、国外客户需求的区别？与国外竞争对手相比，公司罐线生产线有何竞争优势？

国外市场主要以两片罐为主，国内市场包括两片罐和三片罐；

公司所在的行业属于机械制造业的细分行业，高速生产线、整线等高精密技术、较高的初始投入成本（单件设备上百万元）等使得其他企业进入的壁垒较高。

国际上有几家老牌的设备制造企业，比如 STOLLE，相比而言，在全球布局方面，公司不落下风，在新兴市场公司有服务优势；在产品的更新换代、技术创新、效率提升方面公司做的更好；我们较大的成本优势（公司的设备在同等技术下较国外竞争对手低）；公司整体的服务水平以及成本优势使得公司在逐步抢占他们的市场份额。

4、请安总简单分析下目前易拉盖、易拉罐行业的基本情况。

我们在约 5 年前做个一个市场调查，当时的数据是整个易拉盖、易拉罐全球的市场容量约 100 亿元。总的来说，伴随着消费升级，两片罐金属包装发展趋势良好。相比塑料包装难以回收、不可降解，金属包装可回收的特点（有机构做过研究，一个易拉罐从使用完毕到回收再利用到货架上最快约 28 天）将使得塑料包装市场份额逐步被金属包装所取代；

5、能否介绍一下全球范围内两片罐和三片罐的应用比例？

两片罐主要应用于饮料公司居多，三片罐多应用于食品行业；目前，发达国家使用两片罐为主，新兴市场两片罐的市场份额也逐步增加。

三片罐因其使用材料的原因（马口铁），回收不方便，故两片罐的普及使用将是未来金属包装行业的趋势。

6、2018 年一季度公司毛利率同比、环比出现下降的原因？

(1) 因收入确认时点的原因（某一阶段订单集中、某一阶段订单分散）；

(2) 某一时段设备为外购，某一时段使用自制的设备，故影响毛利率；

7、公司的业绩是否存在周期性？

应该说公司的业绩存在波动性而不是周期性。目前，国内市场波动性较小，海外市场增长空间较国内更大，因此，公司的全球布局在持续展开。

8、奥瑞金大股东参与了公司的定增，奥瑞金是否对公司的订单有积极影响？

并没有影响，目前双方是战略合作关系，未涉及订单。

9、公司的美国子公司收购 O.K.L 是收购资产还是股权？以自有资金 300 万美元收购该公司有何意义？

(1) 从公司的组织架构可以看出，公司的高管团队国际化程度很高。收购 O.K.L 对公司全球化发展很有必要；

(2) O.K.L 对于公司产线的完善，相关技术的支持至关重要；

(3) O.K.L 当地较好的市场占有率和口碑为公司在当地开发业务将产生积极影响；

10、公司设立新能源汽车零部件公司的初衷和设想。

公司于 2018 年 4 月 12 日设立苏州先莱新能源汽车零部件有限公司，注册资本 1 亿元整，为公司进军电动汽车的电池和零部件奠定了基础。设立新能源汽车零部件子公司，一方面，公司的副总经理、董事会秘书单金秀之前的从业经验即在汽车领域工作了 20 多年，对汽车行业有着较为深刻的理解；另一方面，公司相关的技术与汽车零部件有较强的关联性。

发展方向：(1) 与新能源汽车有关的先进汽车零部件制造；
(2) 整个汽车领域的先进零部件制造；

发展目标：(1) 先进的汽车零部件制造商；(2) 进入市场空间广阔的汽车领域，拓展斯莱克新的的市场空间；(3) 自身商业模式的转变，从生产定制化设备到批量化产品。

11、制造电池壳产生的成本与冲压方式相比成本有差异吗？

	<p>电池壳材料更节俭，效率更高，成本较低且生产线是自动的，故没有可比性。</p> <p>12、公司视觉系统、智能检测有何优势？</p> <p>公司从事的是高精度生产，伴随着工业 4.0，互联网化的推进，视觉系统将是公司未来发展的方向重点；</p> <p>公司的规划是通过易拉罐、易拉盖生产线各主体设备进行数据采集、数据云端存储、数据传输、数据分析系统的搭建，实现对整线设备的实时远程监控、在线维修、故障预警、使用优化，以避免故障停产，节省用户维修成本，提高效率；并充分利用互联网技术，在世界范围内开展生产设备零部件互动研发、定制化智能生产，同时利用工业机器人，进行终端产品全自动打包，节省人力成本。2015 年公司的定增项目即涉及到智能检测项目的规划，后面因市场环境变化暂停了。但是，公司有该项目实施的整体方案。</p> <p>未来，公司的智能检测业务将不限于主业，会逐步服务于其他行业。</p> <p>13、工业互联网概念是处于公司的资本运作的需要还是真实的产业链布局？</p> <p>公司目前已有的技术与工业互联网有较强的匹配性；同时，2015 年公司的定增就有该项目的规划，因此，我们是真正想做该项目，为公司找寻新的盈利增长点。</p> <p>14、公司为何不去收购一家 MAS 系统的公司（这样会加快进入这个领域），而要自己去尝试智慧燃气业务？</p> <p>MAS 系统只是公司布局的智慧燃气项目其中的一环，且 MAS 系统并不是我们的目标。公司的目标是深耕智慧燃气安全管控领域，为用户持续提供安全、可靠的智慧燃气安全管控系统整体解决方案。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018 年 5 月 14 日