

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

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 checked="" 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） </p>
<p>时间</p>	<p>2021年5月12日</p>
<p>地点</p>	<p>约调研平台“斯莱克投资者关系”微信小程序</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>公司董事长、总经理安旭先生；副总经理兼财务负责人农渊先生；副总经理兼董事会秘书吴晓燕女士；独立董事罗正英女士；保荐代表人郭青岳先生、聂晓春女士。</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、研发费用同比2019年下降10.09%，研发人员由295下降到293人，从数据看，并未持续加大研发投入，但费用上升却很快，研发收入增长情况如何？如何确保研发长期竞争力及运营效率？</p> <p>2020年因为海外疫情，我们在海外的研发计划未能全部如期执行，所以研发费用总额和研发人员均略有下降。今年我们已调整计划，加大国内研发投入力度，投入总额和人员均会比去年有一定提高。</p> <p>2、山东明佳公司长期每年亏损千万级，去年营收只有2213万，亏损达1033万，中天九五每年亏损五百万级，去年营收200万，亏损610万左右，这两个公司与斯莱克公司主营业务没有任何协同和相关性，并且市场竞争激烈，空间容量有限并且是关系市场，安总还想继续投资下去还是及时止损呢？</p>

山东明佳是图像检测方面的专业厂家，拥有自动化领域的核心技术，中天九五的业务与工业互联网有较强的相关性，对这两个公司的发展会有较大的调整。

3、英国公司计提商誉减值达 2263 万元左右，占到去年净利润的三分之一，当时如何决策的？贵公司有回溯否？如何避免同类事件再次发生？

2020 年底英国公司商誉账面原值 8,107,862.65 元，计提商誉减值准备 6,524,500.00 元。

4、新乡盛达目前销售额只有 6720 万元，偏少，贵公司年报也提到，如果合作方市场拓展未达预期，可能存在风险，作为一家企业，如何规避其合作方带来的风险，难道贵公司就希望一直这样将剑柄被他人死死握住，而不能出鞘，如果这个风险转化为问题，贵公司策略是什么？

公司对新乡盛达今年和以后的经营充满信心，今年盛达的经营一切正常，订单情况也好于去年，请关注公司的有关公告。

5、贵公司在主业上的产业链布局较为成功，但离开主业产业链的业务拓展，似乎一直在亏损，并且在持续扩大，连累主业发展，这么多年了，管理团队是如何看待业务发展的？能够把这么多领域广泛，没有相关性或相关性弱的业务都发展成为像易拉罐制造设备成为行业第一的能力呢？是不是因为安总是学霸，你们有这份自信？

相关产业布局基本上都有主业相关的关联性，有些有可能发展成为营业能力较强的独立业务，有些也有可能对主业有帮助，长期看会有最终的整合形成稳定的业务，对公司会带来较好的收益。

6、尊敬的安总您好，从盛达 2018 年公开资料来看，他们的 18650 年产约 8 亿只，如果全部用新设备来做，贵公司这部份产出保守估计应该有 2 亿多了，但年报上只有 6000 多万，

这是什么原因，他们拒绝产能转移吗？还是分赃不均或者是其他原因，如何破解呢？？

根据我司审计过的年报数据表明，盛达新能源 2020 年的总收入为 6700 万元左右，该数据是准确可靠的。

7、尊敬的安总，您好，易拉盖设备已经达到业界最佳，遥遥领先，在此表示祝贺，但易拉罐设备只是在业界前列，请问安总准备用几年时间达到业界最佳，目前还有哪些技术点，与业界最佳有一定差距，如何攻克，这可是关键任务啊，易拉罐设备市场是易拉盖的四倍关系，希望安总特别关注易拉罐设备技术的领先性，早日获得突破，毛利率能够获得质的突破和提升？

罐线设备在金属成型方面已经有了较大突破，特别是新型双向双冲拉伸机将会对行业带来革命性变革，预计 2、3 年后将会像盖线设备那样达到行业最佳状态。

8、去年营收同比增长 11.5%，净利润却下滑 33.43%，将采取什么措施改善业绩？

公司将采取以下措施，改善公司业绩：

(1) 针对海外订单进行现场安装调试存在困难的问题，公司加快了智能制造系统建设，随着 5G 等工业互联网技术的广泛应用，大量数据的快速传输成为可能，生产线的远程监控、远程调试以及远程维护成为未来产线工作的正常组成部分，公司一方面借鉴工业 4.0 的理念，实现产品的升级，并根据本行业市场的需求和企业自身特点设计自己的智能制造系统，已成功为部分客户提供远程调试安装服务。

(2) 对于销售团队强化绩效管理，降低成本。

(3) 积极拓展数码印罐业务，开发新的应用场景，推动 C2M 商业模式发展的广泛合作，利用直播、微信商城、抖音小店、小程序等多种途径进行业务推广。

(4) 加强新能源电池壳项目建设力度，与潜在客户建立前期沟通，减少准入时间，期望在未来能显著改善公司的盈利能力。

9、请安董事长对斯莱克未来发展战略和今年的业绩达成的行动计划，分别进行说明。谢谢？

未来保持传统业务高速增长，同时大力推进电池壳等业务，努力早日使先莱公司的新能源电池结构件项目成为斯莱克的收入的主要来源之一，比肩或超过现有斯莱克的易拉盖、易拉罐自动化制造生产线设备的收入水平。预计今年的业绩会有增长，在手订单及业务状况都有保证。相应的生产措施都在进行中，应该可以实现我们预定的目标。

10、请问安总，公司上半年定单情况同比上涨多少。常州电池壳项目进展如何，预计投产时间。

截止 2020 年年报披露日，公司在手订单金额为 749,522,845.75 元，去年同期金额为 452,945,464.69 元。常州项目的进展情况请参见公司相关公告。

11、易拉罐，易拉盖，电池壳生产线项目之间产能是否可以切换是用

这些不能够切换使用。

12、公司为何不考虑自己向下游延伸做两片罐，三片罐的生意，通过设备优势包揽金属包材的生意？

三片罐两片罐是一个巨大的市场，有很多规模很大的上市公司在从事相关的工作，市场竞争十分激烈，公司没有这样的竞争优势，所以斯莱克专注于两片罐的自动化生产设备。

13、今年感觉下游金属罐加工行业需求如何？相比过去几年是否有明显增长？

您好，感觉今年下游金属罐需求很旺盛，相比过去几年有明显增长。

14、近期大宗商品价格大幅波动，公司预计将对今年的业绩预期产生何种影响？

就目前情况看，对公司的业绩预期没有影响。

15、对比 2019 年，为什么易拉罐业务毛利率下降这么多，而易拉盖设备业务毛利率还略有上升，产生这种差异的主要原因是什么？

您好，2020 年，易拉罐业务中斯莱克自制设备的占比相对易拉盖设备较少，相应的毛利率也会较低。2019 年的易拉罐销售设备，斯莱克自制部分占比较高。2021 年自制设备的占比预期较高，相应的毛利率会有明显提升。

16、请问，斯莱克今天举行业绩说明会，有惊喜吗？

您好，希望通过本次说明会，能让投资者对公司有更多的了解。

17、注意到公司今年客户集中度显著上升，如何避免过度依赖重大客户的潜在风险？

公司有业务往来的客户较往年有明显增加，并且客户和往年不完全重合。

18、向公司管理层提一个建议。希望加大对贵司官网 www.slac.com.cn 的维护和更新。其中信息过于陈旧，大量信息也近乎多年未曾更新。这与一家创新性的行业龙头地位和精密态度不符。

您好，感谢您的建议与关注！今后公司会加强这方面的管理。

19、公司 2021 年针对电池壳业务的营收是否有预期，当前在下游动力电池客户的推进方面有哪些实际进展？

公司预计 2021 年电池壳业务的营收会有一定的增加，当前也在积极的与动力电池的客户进行合作。请关注公司有关的实际进展公告。

20、安总好，请问公司电池壳业务现在进展如何以及对后期对公司的盈利能力的影响，谢谢

公司电池壳业务现在包括圆柱钢壳，比如 18650、21700 等，以及圆柱铝壳等，这些都在推进当中，我们对此很有信心，今后逐步会增加公司的盈利能力，我们的目标是把我们的新能源电池壳业务变成公司的主要盈利业务之一。请关注公司的相关公告。

21、高速数码印罐设备制造项目的研发进展如何？预计何时投产？

斯莱克高速数码印罐设备现在已在客户现场投产。

22、尊敬的安总，作为普通的小散投资斯莱克多年来，感觉贵司股价经常处于上窜下跳大幅波动，且市场关注度不高，期望安总在提高业绩的同时，重视股价市值管理，不断提高企业综合管理水平，谢谢！

您好,感谢您的建议!在做好主业和提升业绩的同时,公司一直很重视市值管理,不断提高公司的综合治理水平。

23、请问给宁德时代的电池壳样品有反馈情况没，有没有合作。

宁德时代的电池壳样品为圆柱铝壳，反馈积极。请关注公司有关公告。

24、关于安装，建议公司在未来的产品研发尽量做到远程免安装，远程维护，依托客户资源，将安装及维护费用降至最低

这位先生，你说的很对，公司从疫情爆发以来，由于非常难以出国进行现场服务，我们开发和应用了不少远程服务的措施，今后还会不断地加强这方面的工作。感谢你对公司工作的支持。

25、广大投资者注意到，今年公司十大流通股东中出现了包括社保基金等在内的多支基金集中持股。请问公司管理层如何评价资本市场的这一新变化？

公司注意到一段时间以来，有越来越多的投资机构成为公司的流通股股东，这是他们对公司未来有信心的表现。

公司管理层对此表示非常感谢，同时本着，对所有投资者负责任的态度，认真做好各方面的工作，将公司的传统业务和新能源业务都发展好，努力为投资人提供更好的回报。

26、请问安董事长，今年下游金属罐需求很旺盛，相比过去几年有明显增长的主要原因是什么？哪些行业的需求增长是主要因素？

首先 2020 年国内外疫情造成市场对易拉罐这类方便安全食品的需求明显增长，另外加上禁塑和玻璃瓶转化等多重因素的叠加影响，也增加了市场对易拉罐食品的需求。

27、易拉盖高速生产设备及系统改造后，产品质量和产量有多少提升？

易拉盖高速生产设备及系统改造是一个客户定制的项目，每一个客户都有自己的质量和产量的要求，所以每一个项目都会有所不同。

28、请问公司全资子公司斯莱克国际有限公司遭遇犯罪团伙电信诈骗后，剩余的 55 万美元是否被追回？这暴露出来的财务管理问题，公司后续有哪些整顿措施？

根据公司已公告信息：2020 年 11 月，公司全资子公司斯莱克国际有限公司遭遇犯罪团伙电信诈骗，导致其银行账户内的 205 万余美元通过网络被骗取。案发后公司已向公安机关报案，并于 2020 年 11 月 4 日收到公安机关出具的《受案回执》（吴公（胥）受案字（ 2020 ） 6400 号）。公司委托北京大成（苏州）律师事务所代理该案件，目前该案件进展如下：

(1) 上述款项共计 2,053,036.50 美元已汇入诈骗人在乌克兰基辅开设的账户；

(2) 公司已经由乌克兰代理律师向基辅商事法院起诉，要求收回 2,053,036.50 美元，目前该案正在审理之中；

(3) 乌克兰代理律师于 2020 年 12 月向法院申请扣押上述账户中的相关款项，法院亦发布了扣押裁决书。经调查，该账户内有资金 58,246,894.80 格里夫纳以及 36.50 美元，根据基辅佩切斯克地区法院于 2020 年 12 月 10 日作出的第 757/54607/20-K 号案件的裁决已被扣押。该账户内已扣押资金与香港斯莱克被骗资金相当；

(4) 征询律师意见后，公司认为通过法律途径追回上述款项有较大的可能性，但可能需要较长时间。

该电信诈骗事件是由于公司供应商 MINSTER 公司遭遇犯罪团伙侵入网络系统，被盗取客户名单及相关信息引起的。事件发生后，公司在第一时间向公安机关报案并及时履行了信息披露义务，委托北京大成（苏州）律师事务所代理该案件。同时公司也进一步加强内部控制的流程管理，以杜绝上述事件的发生，不断完善、提高保持内部控制的有效性和执行力，持续提升管理水平。

29、易拉罐等金属包装制品有哪些长期合作客户？

由于公司是世界领先的易拉罐自动生产设备的制造商，客户遍及世界各地，包括世界前三大制罐商，波尔、皇冠和阿达，以及中国所有大的制罐商，奥瑞金、宝钢包装、中粮包装等等都是公司的客户。

30、请问苏州蚁巢企业管理有限公司是否负责公司“蚂蚁区块链溯源平台”相关工作，目前进展如何？

公司正在开展蚂蚁区块链溯源平台及其应用工作，结合公司的数码罐的定制化和个性化业务，积极为推动我国地方特色

农产品的保真溯源和品牌保护提供一种好的方法。目前主要集中于茶叶、大米等农产品。

31、去年新能源汽车发展速度很快，新能源电池壳从中获得多少利润？

是的你说的很对，新能源汽车以及新能源汽车使用的电池在去年以来都取得了快速的发展，目前新能源电池壳也有好几种，包括圆柱钢壳、圆柱铝壳、方壳等等，其利润空间各不相同，也跟不同的客户有关，但未来随着新能源汽车的高速发展会有一个大爆发的过程，其利润总量应该也是很高的。

32、各大巨头纷纷投入新能源汽车行业，斯莱克如何利用产品优势促进合作？

公司的超薄金属成型技术在全世界范围的相关领域中具有明显优势。该技术在新能源电池结构件等新产品中有广泛的应用。

公司在全球化方面公司有很好的基础，可以在全球范围内方便地与各方巨头进行合作。

33、进入新能源电池壳领域，会不会考虑和行业领先的电池企业合作和合资的可能？

是的，新能源电池壳涉及到的新能源电池领域是一个庞大的领域，项目和产品都很多，利用公司自身的技术优势开展广泛的合作，是使得公司快速进入该市场并尽快取得成效的有利条件。

34、开设新能源电池壳智能生产线主要是出于转型还是增利的目的？

您好,感谢您的关注！二者皆有。

35、如何深入发掘易拉盖的产品市场？

斯莱克在易拉盖产线的设计和制造方面，是世界领先的供应商。目前我们有能力完成所有客户对易拉盖产线设计的要

	<p>求，公司目前的战略方向是，尽量将我们拥有的独特的技术应用到其他行业，为公司新能源领域的战略发展服务。</p> <p>36、二片罐易拉罐整线设备的研发情况？</p> <p>公司是专业设计生产制造，两片罐易拉罐和易拉盖自动化生产线设备的厂家。目前公司有很多按项目都是按照客户的需求，定制化设计和生产。公司完全有能力为不同的客户研制和提供不同的易拉罐整线设备，目前公司有很多的项目正在进行当中。</p> <p>另外，公司提供的易拉罐高速生产线的生产效率最高可达3,000 罐/分钟，产品性能处于国际前列。某些产线的关键设备，如双向双伸拉伸机实现了世界首创。</p> <p>37、组合盖的年产量有多少？</p> <p>公司的主要产品是易拉盖、易拉罐成套生产设备及系统改造，组合盖设备只是易拉盖生产设备的一部分。</p> <p>38、目前公司在常州西太湖科技产业园投资建设新能源电池壳项目进展如何？过渡期的标准租赁厂房是否已经做好生产准备？该项目的主要目标客户是谁？</p> <p>项目目前在正常推进中，后续进展请关注公司相关公告。</p> <p>39、与国外的产品相比，斯莱克的易拉罐类产品有什么优势？</p> <p>公司是世界领先的易拉盖、易拉罐成套生产设备的提供商，公司提供的易拉罐高速生产线的生产效率最高可达3,000 罐/分钟，产品性能处于国际前列。某些产线的关键设备，如双向双伸拉伸机实现了世界首创。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>