

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

编号：2025-005

投资者关系活动类别	☐特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☒业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	ArtIvet Cap、鹏华基金、永赢基金、东方基金、中天汇富基金、瀚伦私募基金、信达资管、深圳量度资本、匀升投资、耕霖投资、招银理财、紫金信托、进门财经、君义振华管理咨询、银河证券、华福证券、华西证券、浙商证券、中邮证券、申万宏源证券、信达证券、中信证券、东吴证券、财通证券等机构人员共 24 人
时间	2025 年 10 月 30 日上午 10：00-11：00
地点	进门财经 APP
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：安旭先生 财务负责人兼副总经理：汪玮先生 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	一、公司简单介绍基本情况 2025 年前三季度, 公司实现营业收入 16.30 亿元, 同比增长 50.85%; 归母净利润 1,463.25 万元, 同比增长 195.39%, 实现质效双增。2025 年第三季度公司实现营业收入 7.10 亿元, 同比增长 72.32%; 归母净利润 3,489.77 万元, 同比大幅增长 205.86%; 扣非归母净利润 3,454.99 万元, 同比大幅增长 191.29%。对比半年度业绩, 公司净利润由负转正, 也标志着前期战略深耕与技术沉淀迎来收获期, 主营业务双轮驱动格局确

	立。 二、投资者交流主要内容： 1、公司三季度业绩有好转，扭亏为盈主要是电池壳业务增长的因素吗？毛利率有改善吗？ 答：公司第三季度业绩和利润的增长，源于传统易拉罐盖与新能源电池壳业务的协同发力共振。三季度电池壳业务毛利率改善确实是一个关键因素，另一方面传统易拉罐盖的设备业务的量也有所增长。电池壳业务的毛利率是在稳步改善的，截至目前每个季度都在持续的向好，公司新的管理措施和新的技术应用，都在不断渗透到电池壳生产和制造过程中；另外公司对生产基地进行优化组合，与客户的关联度也有所改善，进一步和客户保持同步，生产过程中逐步完善产线，在打好基础的同时也在积极布局往国外发展，力争给我们整体的业绩情况带来一个比较大的提升。 2、公司近几年易拉罐盖的设备业务占比整体收入在逐渐变小，后续发展情况怎么样？未来有增长空间吗？ 答：在近几年电池壳业务收入快速增长的情况下，易拉罐盖设备业务的占比确实在变小，但易拉罐盖是一个稳定的长期的产品，有一定的周期波动特性，相关设备需求是会随着环保政策趋严、在全世界应用的逐步提高，也会增长的。公司也在密切关注金属包装行业多元化、高端化、个性化的趋势，积极探索新模式，开展包装差异化发展，公司“铝瓶高速自动化生产线制造项目”研发生产的铝瓶罐产品适用茶饮、碳酸饮料、咖啡、果汁等多种饮品、多样化的瓶型包装需求；公司还开发了一次性铝杯等新产品，特别适合体育赛事、演唱会等大型活动，另外公司数码印罐迷你线、新型数码印罐机生产的数码印罐，通过提供包装个性化的产品、定制化的服务，可以帮助包装企业更好地满足消费者的差异化需求。 3、公司电池壳业务主要客户是哪些？现在客户需求市场方
--	--

	面有变化吗？圆柱电池发展情况怎么样？ 答：公司在和宁德时代、亿纬锂能、赣锋锂业、瑞浦兰钧等客户进行深入合作同时积极开发国内外新客户，抓紧新能源电池壳业务的国际化进程，已和多家全球知名企业公司进行了商务对接以及技术交流，今年8月份，公司与韩国知名企业 Dongwon Systems Corporation（以下简称：“东远”）签署了《谅解备忘录》，将共同组建合资公司，在美国和欧洲为韩国主要的三大电池制造商的圆柱形和方形电池的业务进行深度合作；为了中国境内定向韩国客户业务的拓展，同时持续提高公司在国内电池壳市场的影响力、综合竞争力，公司全资子公司苏州先莱与东远再次达成合作，将在中国境内成立合资公司，开展电池壳业务。双方将进一步充分整合优势资源，协同互补，打开局面。 最近在南宁举办的“2025 宁福新能源大圆柱电池项目签约仪式暨合作伙伴大会”上，公司从 300 多家供应链企业中脱颖而出，荣获宁福新能源颁发的“最佳潜力供应商奖”。同时公司在和亿纬锂能、多氟多、力华等圆柱电池壳相关客户合作中，感受到大圆柱电池的量今年以来在显著的增长，而且这个比例还在提高。因为圆柱电池在储能等领域更广泛的一些应用，相比在传统的动力电池上，优势也在逐渐发挥得更好。 4、公司的谐波减速器零部件柔轮研发进展如何？工艺路线有何独特？市场目前认可度高吗？ 答：在柔轮研发方面，公司依靠多年来在易拉罐成形技术方面的积累，利用金属成型技术，还有一些相关的精密加工技术，叠加创新的采用特别原材料，相关方面有一些比较重大的突破，而且大幅降低了成本。使用冷冲压成型的工艺路线来制备柔轮，基本上确认了这种新的路线是可行的，具体还需要在应用场景中，与客户进行进一步的应用性开发和测试，目前该项工作在紧锣密鼓进行中。但由于人形机器人行业整体尚处于技术研发与市场应用的探索阶段，存在多种不确定风险因素。请投资者注意
--	---

	投资风险，理性做出投资决策。 5、公司近期和韩国东远签署了合作协议，能否介绍一下未来双方合作的模式，以及对标客户的接纳程度？ 答：和东远的合作是一个全球性的战略合作，因为我们在跟韩国的相关客户合作过程中，通过和东远成立合资企业，或者合作经营这个模式来加强跟韩国几家主要的电池客户的合作关系，对标客户接纳是更有效的，客户在国内市场方面也有这样的一个需求，对于国外的需求也是不言而喻。 6、公司近期和奥瑞金的战略合作，对提升公司的专用设备的海外市场份额有帮助吗？公司铝杯产品有多大的市场空间？ 答：奥瑞金的全球发展进程，对我们来说也是一个比较好的发展的契机，对未来在全球的影响还是一个正面作用。特别是奥瑞金收购中粮包装后，占整个市场的份额比例的位于主导的一个地位，从长期发展来看，对我们斯莱克的专用设备业务发展是有促进作用的。 铝杯产品在国外已得到了一些应用，铝杯相对于塑料杯来说优势明显，近些年全球在倡导绿色减碳排放，环境保护，要求可持续发展。铝杯跟塑料杯比成本要稍微贵一点，但是如果从塑料杯对环境的影响，对社会的长期发展的影响性，特别是危害性或者负面的影响来看的话，实际上塑料比这个铝的成本要高得多，只是在制造环节低一些。现在随着我们铝杯技术的逐渐开发成熟，制造环节的成本也会不断的缩减。当二者的成本差别在一个可接受的范围之内后，大量的铝杯会代替塑料杯的。所以从长远看，预计未来还是会有很大的发展空间。
附件清单（如有）	无