

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：2017-05-22

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 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）
参与单位名称及人员姓名	招商证券：吴丹；广发证券：刘芷君；兴业证券：张新和；苏州君子兰投资：汪质彬；银河证券：于文博；世纪证券：顾少华；上海证券：倪瑞超；华创证券：鲁佩；中泰证券：张欣；国联证券：秦亚鑫；方正证券：王永辉；部分人员通过网上参会。
时间	2017年5月22日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：安旭；董事会秘书：单金秀；财务负责人：农渊；副总经理：赵岚；战略部经理：李克坚；
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司董事会秘书单金秀先生、财务负责人农渊先生、战略部经理李克坚先生介绍公司基本情况。</p> <p>2. 投资者问答环节：</p> <p>1) 了解一下下游的制罐行业的情况，他们对社会的需求主要来自于哪方面，未来产能的扩张情况能不能大致介绍一下？</p> <p>答：我们主要做的两片罐还是有主要的优势，因为我们的两片罐的客户生产厂家基本上都是很大的客户，他们要投资很多个厂，每个厂做事都是很正规的，所以在行业里有一个说法，就是两片罐基本上找不到假冒伪劣产品的。所以，总的来讲两片罐的发展趋势我们在这个行业里的前景是非常光明的。谢谢！</p>

2) A、请领导对城市的智能燃气领域这块有详细的介绍。B、关于传统的易拉罐的设备变成细罐生产，对设备的要求的介绍？C、东鹏特饮，奥瑞金和公司间有没有设备上有没有合作的可能。

答：A、城市智能燃气属于物联网方面的内容，我们有一个没有做定增的当时叫远程监控系统，这个远程监控系统实际上就是物联网的概念了，未来在这个方面还会继续做，因为这个跟生产线中间的监控技术一个是监测一个是技术，这两个技术都是相关的。在其他领域的远程监控或者是物联网的技术都有很广泛的应用，其中燃气可以说比较明确的应用，因为最近事故和一些安全性方面的要求也是越来越高，随着很多新的技术手段的出现，特别是有一个概念叫载带物联网，就是中国三大移动都在把载带物联网的信号系统专门建立起来，在下半年或者是年底的时候会把专用的号段发出来便于经济生活各个方面都大量的使用传感器和物联网连接的方式，这个是有新的契机，也是经济形势发展不断向上这方面的。所以本来就有这方面的技术，配合着载带物联网的兴起可以把这方面的发展，这方面的业务做起来，而且做得更好。

第二，说是细罐，目前国内刚刚开始做这个改型，我们在这方面比如说刚才提到的 TBC 波尔公司在越南做了完整的改造，同时在缅甸也做了这么一个改型，因为东南亚先行一步做起来了，国内也在做。虽然国内的新线投资不是太多，但是这种改型在很多地方都有，我们都在参与其中，做了不少的工作。

C：我们跟奥瑞金有一个战略的合作更多的体系在两片罐上，也就是碳酸饮料或者是含气的饮料，东腾现在除了塑料和其他包装以外，在金属包装上主要用的三片罐，这部分的业务跟我们不太一样，三片罐基本上不做的，这部分的影响应该很小。

3) 对国内金属包装行业市场怎么看？国内收入是否将继续下滑？

答：国内收入去年是下滑的，今年预期应该增长，这是对我们来讲，对其他的来讲就不好说了，市场总的情况来讲应该是触底的状态，回升到什么程度？回升到什么情况不好现在说得很明确，但是整个的发展还是波动性的，而且谷底实际上是比较短的时间，因为总的消费量是持续增长的，所以刚才也说了国内的情况还是比较好的。

对我们来讲，国内国外一直是比较均衡的，这么多年是各一半，就是出口和国内各占一半，最近这两年在国内不太好的情况下出口占的比例更高，保持了比较不错的增长，刚才看到了10%的增长，我们预期未来两年这个情况会大为改善，会有更高的增长。

	<p>4) 目前整个制罐厂 2017 年增长 47%，预计上年年度实际上是 10%—50%，整个制罐行业整体的需求可能还是有一点下降的，想问一下公司的订单情况是怎么样的？</p> <p>答：因为我们在手的订单是持续增长的，但是业务确认的随着项目每年会有变化的情况，每个季度的情况不是说季度低了全年就下降了，不是这样的，是有波动的，但是我们预计全年会有很好的增长。</p> <p>5) “一带一路”将对公司产生影响和机遇是什么？</p> <p>“一带一路”的地区实际上是客户主要的地区，最初在海外销售最大的一块就是东南亚，现在国家战略在往东南亚的发展作为“一带一路”主要的地区之一跟我们是不谋而合的，所以在很多事情上在走出去的过程中，还有其他的相关事情上都是可以协调的。对于我们自己来讲现在在东南亚我们有一些点，那儿有员工，我们在那儿有代理，在欧洲意大利也有并购了一个公司，把那个作为基地去辐射欧洲和非洲，在中东的地区在努力的发展，通过欧洲的意大利的基地和东南亚，因为东南亚有一些国家跟中东地区的关系更密切一点，总之方方面面都是在调动各种的资源做这种事，国家的发展战略会助推我们在这些领域、这些地区的发展。</p> <p>6) 公司订单的交互周期是怎么样的？在手订单有 4.18 亿元是今年都要交付吗？</p> <p>答：一般订单是小项目，金额小的交货周期短一些，金额大的整线的交货周期越长，我们现在 4 月份在手的订单 4.18 亿，交货时间没有准确统计，我相信有一些不是今年交货的，但是包括未来也有新增的订单也还有今年交货的，总的来讲对今年交货的增长还是很有信心的，应该是一个比较确定的事。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2017 年 5 月 24 日