

证券代码： 300382

证券简称： 斯莱克

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： 2014-6-9

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国海证券：后立尧、中银国际：张君平、招商证券：管孟、兴业证券：廖辰轩、海通证券：谢伟、申银万国：李晓光、中金公司：张锦、招商基金：王景、国投瑞银：杨冬冬、兴业基金：沈度、泰信基金：车广路、银河基金：神玉飞、南方基金：张峰、华安基金：舒灏、泰康资产：赵正启、博观投资：陶林杰、德威资本：樊学栋、生命保险：刁玉湘
时间	2014年6月9日
地点	苏州斯莱克精密设备股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：安旭、董事会秘书：叶清、证券事务代表：嵇华凤
投资者关系活动主要内容介绍	1、制盖行业的市场趋势，14、15年情况怎样？ 答：制盖行业的发展趋于平稳，国内增速放缓，东南亚、中东等仍然会有增长，14、15年趋势平稳，也有可能可能会出现波动。 2、行业内下游生产企业收购上游设备制造商是否会成为一种趋势，目前出现的收购对公司来讲是否是一种机遇？ 答：我们不认为会成为一种趋势，目前知道的只有两家存在这种情况。公司认为目前行业的收购有利于公司的业务开展，其他制罐制盖厂商出于竞争考虑可能会增加向公司购买设备的

意愿。

3、贵公司与河南金星的易拉罐生产设备合同今年能否确认收入？除了与河南金星签订了易拉罐生产设备合同，是否还有其它罐线生产设备合同？

答：公司目前设备生产正常，金星方面正在加紧进行土地厂房准备及建设工作，能否正常发货要看对方的基建进展情况。今年能否确认收入存在很大的不确定性。关于制罐设备订单，目前有一些制罐生产线局部设备订单，制罐生产线整线订单也有在接洽，形成定单我们会按照披露要求进行披露。

4、公司在做大做强方面是如何考虑的？

答：一方面：加强业务拓展，在国内市场上，我们积极通过多渠道向客户宣传公司产品；在国际市场上，通过参加展会、设置代理商、设立子公司等方式积极拓展；另一方面：公司也在探索与上下游和横向企业联手的可能性。

5、贵公司与 STOLLE 的诉讼目前进展如何？

答：关于 STOLLE 诉讼，在今年 1 月份公告的招股说明书上有详细描述和分析，目前没有应披露而未披露的情况。

6、未来两片罐会逐步代替三片罐么？国内厂商投资两片罐的动力是什么？

答：公司认为在饮料行业两片罐代替三片罐的趋势是肯定的；国内企业投资两片罐的动力也是来自他们自己对这种趋势的认可。

7、金属包装与其他包装材料相比具有哪些优势和劣势？

答：金属包装有以下优点：一是具有优良的阻隔性能，可长期

有效地保护内装物，适合包装的多重要求；二是具有优良的机械性能，金属强度高，机械性能优良，耐高温、耐湿度变化、耐压、耐虫害、耐有害物质的侵蚀方面表现好于其他包装材料；三是不易破损，携带方便，适应现代社会快节奏的生活；四是表面装饰性好，可以提高包装物体的美感和档次，刺激消费，促进销售；五是可以回炉再生循环使用。金属包装缺点就是成本稍高。

8、在制盖方面公司相比国外竞争对手有何优势？

答：公司的优势主要体现在三大方面：1) 服务优势，公司可以更方便地根据客户的个性化需求提供定制化服务；2) 性价比优势，公司产品价格通常比国外同类产品价格低；3) 地域优势，公司地处全球市场增长较快的大中华区，邻近东南亚地区，无论在服务的及时性，还是客户沟通方面都具有优势，有利于分享该地区经济快速增长的成果。

9、制罐业务流程？

答：制罐业务大致流程如下：

①冲杯—②拉伸—③切边—④洗罐和烘干—⑤印刷—⑥内喷和烘干—⑦缩颈和翻边—⑧检测—⑨打包。

10、公司发展的瓶颈在哪里，人才还是业务？从业务上看目前公司主要是靠自身发展，是否想过收购制罐设备制造企业？

答：在人才发展战略上：公司已建立起行业内国际一流的研发团队，人才优势明显；在业务发展上：公司在自身不断创新的同时，也在考虑和探索通过其他方式做大做强。

11、公司产品较国外竞争对手价格怎样？公司产品毛利率今后是否会有较大变化？

答：公司产品较国外竞争对手价格优势明显，公司产品毛利率

	<p>水平在 2013 年的基础上趋于平稳。</p> <p>12、公司行业的进入壁垒有哪些？</p> <p>答：易拉盖生产成套设备是在高速状态下保持高精密度的集成系统，有很高的技术含量，此外技术门槛较高，客户认可度和国际化的销售团队也很重要。</p> <p>13、公司订单一般从订立到交货确认收入的周期是多长？</p> <p>答：公司业务大致分为三类，第一类为易拉盖生产成套设备业务，正常发货周期在 6 到 10 个月，发货后正常 1 到 2 月内验收确认收入；第二类为易拉盖生产成套设备系统改造业务，正常 1 到 3 月内确认收入；第三类为零备件业务，正常当月确认收入。</p> <p>14、公司毛利率有所下降，主要原因是什么？公司毛利率相对较高，上市后公司会不会有降价的压力？</p> <p>答：公司毛利率变化主要是业务结构变化所致，如果成套设备在整个业务收入中占比高，并且新冲床的使用比例高会导致整体毛利率下降。公司虽然目前的毛利率水平相对较高，但易拉盖生产成套设备属于定制化生产设备，技术含量高，因此降价的压力不大。</p> <p>15、货款回收政策怎样，一般预收比例是多少？</p> <p>答：正常情况下，订单签订后收取 30%，发货前收取 80%以上。</p> <p>16、募投项目进展情况如何？</p> <p>答：目前募投项目进展顺利。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2014 年 6 月 9 日