

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

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	群益投信、江信基金、德邦证券、光大保德信基金、国泰君安证券、东吴证券、贵山基金、中邮基金、上海扑道瑞富投资、华安证券、广发基金、华西证券、长江证券、君榕资产、聚鸣投资、南土资产、敦和资管、海通证券、兴业证券、瑞和资产、上海泉汐投资、招商证券、华泰资产、汐泰投资等机构人员共 34 人
时间	2021 年 6 月 29 日 2021 年 6 月 30 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	董事长兼总经理：安旭先生 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. 公司董事长兼总经理介绍公司基本情况。 二. 投资者问答环节： 1、4680 现在是以钢结构为主吗？做 4680 的壳，后面会用铝吗？ 答：目前 4680 动力电池是钢结构为主，易拉罐材质钢和铝的都有，从易拉罐的发展历程来看，以前用钢的还蛮多的，现在市场以铝罐为主，从成本角度来讲用铝更划算，更便宜；

从环保来角度讲，铝的熔点低，回收利用更方便，整个过程的碳排放量相比也有减少。根据后续行业发展也不排除 4680 会用铝来生产，现在其他的铝圆柱壳市场还是很多的。

2、电池壳产品有给客户送样吗，目前具体情况如何？

答：目前公司主要和合作方共同生产电池壳，从易拉罐设备线转到电池壳领域上，公司更多负责电池壳的生产线和生产过程，合作方负责市场与售后服务更多一些，我们也会和一些大客户也有直接接触，目前各个类型的圆柱形钢壳和铝壳的产品都已有送样给客户。

3、我们的合作方主要是结构件供应商还是一些电池企业？合作模式是类似于二级供应商吗？

答：在电池壳领域我们不会出售设备，只生产电池壳产品提供给电池厂，在实际的生产过程中，做产品与做设备的两种盈利模式在工艺、模式、管理等方面是有区别的；另一方面，电池壳虽和易拉罐同属于超薄金属成型的产品，但在新的行业领域市场对产品特性的具体要求也存在细微差别，所以找合作方成立了合资公司，合作方在这个电池壳行业里从事多年，主要是河南新乡的盛达和安徽合肥的力翔。我们给电池厂供应电池壳的合资公司是由我们控股，我们把开发的生产设备卖给合资公司，合资公司生产出电池壳卖给电池公司，电池公司再把电池组装提供给车厂。

4、从技术角度易拉罐的生产工艺要求是否比电池壳要高，在占领电池壳市场中是否具有更大的优势？

答：从技术角度来看易拉罐的生产工艺要求比电池壳要高，因为从目前市场的产量这个维度去考虑，易拉罐远大于电池壳，为了达到节省材料、提高效益，在生产易拉罐的过程中，已经把能够投入的技术都投入进去，所应用到的技术也比较成

熟稳定，所以在易拉罐生产线中用到的技术比在电池壳行业里用到的技术要多、要高，在转向电池壳生产工艺过程中确实存在差别，但没有遇到实质性的技术障碍，目前主要的阻碍因素是电池壳的需求量不够大。

5、在电池壳市场线路上公司要找量大的客户吗？公司现在有做方壳方面的研判和设备改进吗？

答：量大是我们首先要考虑的因素，现在圆柱电池壳上量相对较大，我们主要产能用来应对圆柱电池壳，同时保持生产线一定的柔性，也不完全依据过去易拉罐的生产方式和规模，结合一些柔性化的做法，使我们可以应对一些产量不大的方壳。方壳数量目前开始逐步提升了，我们也开始着手于方壳的研发，考虑结合一些老的方壳生产技术，以生产线的方式实现方壳的生产。

6、目前的产线盈亏平衡点在哪里？我们现在生产线情况怎么样？

答：生产线筹建是先进行测算，保证能够实现盈利，达到盈亏平衡点之后再考虑生产线建设工作，不会等到订单来了再测算能不能达到盈亏平衡，再考虑做不做。目前在新乡已有一条生产线投产，还有一条在调试中，电池壳产能 1000—1200 个/分钟，后续也会有其他生产线投产。

7、公司的生产线生产电池壳与其他单机生产的区别在哪？我们的材料利用率怎么样？

答：生产线与单机生产的区别在于分工更加细化，如果单机产能 100 个/分钟，那我们的生产线可以把单机的步骤更进一步细化，产能可以达 1000 个/分钟，我们的大规模生产线是完全无人化的，我们易拉罐领域材料利用率达到百分之八十多，电池壳利用率会低于易拉罐，但高于其他单机生产的利用

率。

8、公司 2018 年成立子公司布局做电池壳，安总怎么看待这三年过程中遇到的困难？

答：最大的障碍是单一型号的量，一开始启动的时候也是抱着试试看的态度，后面也是方方面面都在磨合。现在电池壳的需求量在迅速增长。

9、易拉罐的厚度是多少？圆柱铝壳的厚度是多少？

答：易拉罐的厚度中间是 0.1，两端是 0.14-0.15，圆柱铝壳的厚度是 0.3-0.4。

10、易拉罐设备折旧周期一般是多久？

答：我们设计的生产线具有高速度、高可靠性、高精度的特性，生产线的折旧周期根据不同的设备折旧期也有区别，3 到 15 年不等，甚至还有更长的。其中比较昂贵的设备一般企业不会轻易放弃。

11、未来的产能规划？

答：公司希望未来新能源电池结构件项目成为斯莱克收入的主要来源之一，比肩或超过斯莱克现有的主业。

12、易拉罐行业前景怎么样？受疫情影响吗？海外客户来源主要是哪里的？

答：过去的几年公司业务近 60%是海外的，欧美、日韩都有，去年疫情对公司的影响还是比较明显的，因为不方便外出服务，确认收入也就相应延迟了。为此公司加快了智能制造系统建设，已成功为部分客户提供远程调试安装服务，今年随着疫情的缓解，海外订单也在逐步恢复中。

13、海外和国内的增长力哪一边比较多？订单交付周期怎么样？

答：最近一两年国内的增长多一些，以往是海外多。订单

交付周期要看具体的情况，因客户需求不同有很大的区别，一般小一点的项目时间短一点，大概 6-9 个月，时间长的 12 个月左右。

14、2020 年易拉罐毛利率波动的原因？公司的竞争格局怎么样？

答：主要与产品构成有关系，毛利率高的去年卖的少，毛利率低的卖的多，且受疫情影响，去年的销售费用、服务费用也进一步增加。公司所面对的竞争格局很稳定，全世界跟我们做类似产品的只有 4 家公司，2 家在美国，1 家在英国，亚洲我们是唯一一家，格局预计短期不会有改变。

15、想问一下，我们的客户主要都是包装厂，对吗？

答：是的，我们的设备都是销售给制罐的厂商，他们生产出来的空罐和盖子一起交给饮料充填厂，像可口可乐、百威啤酒、青岛啤酒等，填充封装完成后就推向市场。

16、对易拉罐行业的规模怎么理解，或者我讲句不太礼貌的话，感觉市场上好像也没太缺罐子，所以就是这个行业实际上是老化了？

答：不是这样的，现在整个行业铝易拉罐包装，或者再广义一点是金属包装行业，还是一个蓬勃发展的、一直在持续发展的行业。

最近限塑令对这个行业影响挺大的，因为塑料不可降解，关注一下环保的都知道，就是说塑料是地球上最难自然分解的，需要几百年甚至上千年才能自然分解。刚才说过铝的熔点低、回收利用率高的优点，所以现在是越来越受欢迎。

最近一两年之前我们有所感觉，到现在渐渐的能看得更清晰，公司的下游客户制罐厂在大幅度的扩产，就是因为他们的客户在进一步的增加铝易拉罐的使用量，压缩塑料包装的使

	<p>用，这是整个行业的一个大趋势。另外一方面，疫情也改变了国内外很多人的饮食习惯，更加刺激了易拉罐产品的需求大幅增长。</p> <p>17、盛达什么时候投产？合资公司的生产设备是自己做的吗？</p> <p>答：盛达现在已经有一条生产线在投产，还有一条线在调试，后续的生产线还在建造中。生产线完全是我们自己做的，用易拉罐的生产技术做电池壳，我们是第一家。</p> <p>18、客户的技术推进对我们的影响大吗？</p> <p>答：总的来讲影响不大，18650、21700 和其他的型号跟易拉罐在外形、规格、尺寸上差的比较多，最新的 4680 是最接近我们成熟的易拉罐尺寸。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>