

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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	宽潭资本：周天羽 华西证券：李唯嘉 东方证券：刘荫泽 富国基金：宁丰 华鑫证券：胡楠、徐鹏、杨靖磊 中邮基金：金振振 信达证券：罗政、刘崇武
时间	2021年3月18日 2021年3月19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 董秘兼副总经理：吴晓燕
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. 请问公司易拉罐生产设备的技术中最容易复制并能最快应用于生产电池壳的技术是哪些？对比传统电池壳生产方式，一整条电池壳生产线的投资是否会更多？

公司传统的易拉罐设备制造是一整条生产线，能够应用于生产电池壳的技术有很多。传统的电池壳生产运用的是单机的方式，而公司生产电池壳是一整条智能生产线，不需要人工操作，生产效率将会大幅提升。相对于传统的电池壳生产方式，公司在整条电池壳生产线的投入将会是传统方式生产的十倍，当然相对应初期的产量投资额也将会是传统方式的十倍，初期折旧成本相对于传统方式是持平的。但是随着电池壳产量的不断增加，由于公司生产线生产出的电池壳的质量更好，材料的损耗率低、使用率高，整线生产均摊到每一个电池壳上投资相对于传统的单机生产将会越来越低。

**2. 请问公司目前电池壳业务的进展情况如何？以合资公司的方式经营是出于怎样的考虑呢？长期来看公司传统的易拉罐设备生产业务和电池壳业务的比例大概是怎样的？**

在电池壳业务上的发展公司第一步在新乡成立了合资公司新乡盛达；第二阶段在安徽合肥与力翔合资设立了安徽斯翔；第三阶段在常州西太湖开展项目在厂房建成前将先租房进行生产。

电池壳业务的下游客户对于这种零部件供应商的选择是十分严格的，中间会有一个较长的审核认证过程，因此确认一个零部件供应商的时间会很长，这是我们选择跟其他公司合资设立子公司开展此方面业务的原因，合作方在此方面比较熟悉，能够更有效的使子公司进入电池厂的供应链。

公司未来业务的布局，大体上由于电池壳需求量迅速增长，预计未来电池壳相关业务将会成为公司主营业务之一。

**3. 请问公司目前电池壳生产线的客户是哪些？电池壳设备向合资公司出售的定价大概是多少？是否会考虑向除了合资公司之外的公司进行销售？**

关于这个销售价格确定，由于是卖给合资公司，公司不会追求最大利润，基本上会尊重市场原则和各种准则的公

允性要求，考虑生产过程中的研发投入等因素，尽量兼顾各方的利益，最终与合作方协商进行确定。

电池壳设备目前并未考虑向除了公司控股的合资公司之外的公司销售。公司目前的合资公司都有稳定的合作客户，新乡盛达全国性的主要客户包括力神、亿纬锂能等，另外还有正在重点发展的客户；而安徽斯翔的合作方力翔也长期是国轩的供应商。

**4. 公司在新乡生产的电池壳型号是 18650 和 21700，这两种型号都是钢壳，请问钢壳和铝壳在生产设备和原理上是否相同？**

钢壳和铝制电池壳在生产工艺上没有太大区别，原理都是超薄金属成型。之前易拉罐产品也有钢的材质，只是近两年不太常见了。

**5. 公司电池壳业务的开展是基于圆柱型电池壳与易拉罐的相似性，因此生产电池壳也主要是圆柱型电池壳，而目前应用圆柱型电池壳的只有特斯拉的新能源汽车，公司会考虑方形电池壳吗？**

公司发展电池壳业务从圆柱型电池壳开始导入确实是基于其与公司传统主业的相似性，但是随着方形电池壳需求量的不断增加，公司已开始考虑方形电池壳，目前相关的生产工艺也在研发中。

**6. 请问公司对于将来国内汽车电池，运用方形电池壳和圆柱型电池壳的比例情况有怎样的看法？特斯拉运用了 4680 型号的电池之后，国内是否也会开始有更多的厂家生产圆柱型电池壳？**

国内目前生产圆柱型电池壳的兴趣确实相对于之前有了很大的提升，未来圆柱型电池壳和方形电池壳的产量比例还无法确定。公司在一两年前生产圆柱型电池壳的时候都是通过合资公司的合作方主动接洽相关客户寻找市场，而近来已

	<p>经有许多客户主动接洽、咨询公司相关业务。其实从简单的物理数学概念来看，圆柱型电池壳还是有很多优势的。</p> <p><b>7. 请问公司传统的易拉罐和易拉盖设备生产业务在全球的竞争格局是怎样的？在全球竞争中，公司将会采取怎样的策略争取新增客户？</b></p> <p>传统业务方面公司的主要竞争对手是美国的两家公司以及欧洲的一家公司。虽然从规模上看公司并不是第一，但是在许多技术上公司还是有很大的优势的。例如，数码印罐就是公司全球首创的技术，预期未来将会是一个新的增长领域，目前在国内的客户主要是奥瑞金，国外客户主要是美国的 BALL。另外公司还首创了双向双冲的拉伸机，获得了全国优秀专利，将会大幅的提升生产效率，目前已有国内和欧洲客户在试用，预计将会对行业带来新的改变。</p> <p>公司争取新增客户将会采取各方面的策略。首先，还是依靠技术上的优势，新的拉伸机的技术将会应用于新的订单，增加生产效率，数码印罐也使得我们能够灵活的满足更多客户的小批量定制化需求；第二，公司在全球各个地方也建立了我们的服务基地，将会为客户提供更好的服务；第三，公司产品在价格上也相对的更具有优势。</p> <p>近几个月公司已经披露了三个大订单，后续的订单数量敬请关注公告情况。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>