

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

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 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（机构投资者交流会） </p>
<p>参与单位名称</p>	<p> 中金公司研究部、中信证券研究所、上海长富投资管理有限公司、盛世投资上海公司、广发证券研发中心、深圳市前海鸿富投资管理有限公司、上海侏罗纪资产管理合伙企业（有限合伙）、海富通基金管理有限公司、中原证券研究所、中庚基金管理有限公司、上海隆顺投资管理有限公司、上海恒穗资产管理中心（有限合伙）、中融基金管理有限公司、中泰证券研究所、东方证券研究所、信达证券研究开发中心、上海南土资产管理有限公司、光大证券研究所、上海映世长佰投资有限公司、上海拿特资产管理有限公司、豪敦基金、上海舜沂投资管理有限公司、上海相龙投资管理有限公司、招商基金管理有限公司、中欧基金管理有限公司、浦银安盛基金管理有限公司、杭州君润投资有限公司、上海兆天投资管理有限公司、翊安（上海）投资有限公司、瑞德集团、天津金融资产交易所、国元证券研究中心、中庚基金管理有限公司、财通证券资产管理有限公司、上海玖歌投资管理有限公司、国联安基金管理公司、杭州核聚资产管理有限公司、金鹰基金管理有限公司、上海华石投资有限公司、中泰证券股份有限公司、浙商证券研究所、蛮子控股集团股份有限公司、中信建投证券研究发展部等机构人员共 49 人 </p>

时间	2021年5月25日下午15:30-17:30
地点	上海市浦东新区商城路618号良友大厦3楼会议室
上市公司接待 人员姓名	<p>董事长兼总经理：安旭</p> <p>副总经理：单金秀</p> <p>董秘兼副总经理：吴晓燕</p>
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一. 公司董事长兼总经理介绍基本情况。</p> <p>二. 投资者问答环节：</p> <p>1. 请介绍一下我们的产能规划和目前三个基地的建设情况？</p> <p>首先在河南新乡那边有一条生产线已经安装好了，另一条在生产线在苏州安装已经进入调试尾声，即将发货；合肥那边厂房还没建好，但也有生产线在苏州准备得差不多了，初期有可能会在苏州先生产然后清洗包装等会在合肥那边完成；常州项目用地也在推进中，公司考虑先租赁进行生产。按照预期，到今年年底还会有一些扩大生产线的措施。</p> <p>2. 您刚才提到易拉罐的市场规模是千亿级别的，电池壳规模是几十亿级别的，按照公司规划，到明年电池壳的营收可能会超过易拉罐，公司是基于哪些方面做得这些判断呢？</p> <p>刚才您提到的易拉罐与易拉盖，我们只做设备，并不直接生产产品，电池壳这边我们都是生产出来设备，都交付给自己的合资公司生产电池壳，所以两者的模式不一样，单从出货量来看，易拉罐是远远高于电池壳的。</p> <p>3. 请问公司的设备相比科达利等公司，核心的优势就是速度快，还有没有其他的优势？</p> <p>速度快只是一个表象，例如的德国出租车很多是奔驰，很重要的原因是其故障率低，维修成本低。在传统印象中，大家觉得易拉罐生产不复杂，但是为了大批量生产，必须依靠高精度、高可靠性、质量优良的产品和设备，所以速度快只是其中一个优势，背后有很多的决定因素。</p>

4. 请问了解到现在的很多生产方形壳厂家都会面临一个问题，就说你布置生产线的时候，和最后实际需求匹配可能会不一致，就会需要你做一个产线，重新的去一个调配设备，在柔性化改造。公司关于这方面时间上、成本上大概是怎样的情况呢？

您说的情况三年前还是个问题，目前的实际情况已经发生改变，电池壳的柔性化改造已经并非市场刚需，现在的市场需求是大批量，高质量，通用性的产品。

5. 请问可以说一下公司目前的订单情况，除了像宁德时代以外的一些其他厂商？

订单的详细情况请参见公司后续相关的公告。但是根据公司四月份披露的年报，截止4月28日，公司今年订单相较于去年增加了60%多，整个市场的需求是很旺盛的。电池壳方面今年主要是新乡、常州等几个地方事项的落地，等到进一步落实之后，再和各位分享进一步的消息。

6. 目前新能源发展很快，对于结构件的需求也日益增加，如果未来我们需要大规模扩产，其资金来源这块我们是怎么考虑的呢？

关键是项目质量，好的项目是不用担心资金的，而且公司去年也做过可转债融资，目前这一块没有特别的安排。

7. 公司的产品相对于竞争对手，其成本，原材料节省等方面有哪些亮点呢？

您的问题比较宽泛，电池壳所涉及的产品是很多的，比如18650、21700，其中小和大的差异，量多和量少的差异导致价格差异很大，毛利率方面主要是根据订单的量来衡量，我们可以比同行做到低的价格，很有优势。

8. 年报中披露的和宁德时代新品样品订单是方形的还是圆形的？

是圆形的，大尺寸的。

9. 不同的尺寸电池壳价格不同，您可以说一下大概 18650 的钢壳售价在多少？

18650 的售价目前在 0.25-0.3 元范围之内，21700 型号的浮动范围比较大，大概 0.4-0.5 元都有，主要看客户的订单量等因素。具体会根据原材料的变化等而变化。

10. 我们生产的电池壳加入了隔热材料吗？或者加入了其他功能性的材料？还是我们只是生产壳，其他的功能是别的公司来解决的？

目前我们生产的没有加入隔热材料。

11. 根据年报，我们去年的订单是 7.5 亿，但现在大概是怎样的数据，然后我们传统业务的订单交付周期大概怎样？

具体订单的交货周期会因为不同客户的需求不同而有较大的差别，盖线生产线交货实现收入的周期大概在 6-9 个月左右，最长的也有达到 12 个月的情况。罐线的交货周期在 9-15 个月左右。小项目时间短一些，大概 6-9 个月，订单情况请关注公司后续相关公告。

12. 公司从传统易拉罐设备制造到电池壳业务，您觉得中间的困难点和需要改进的地方是哪些？

斯莱克在原先的业务中，积累储备了大量的经验和技术人员这使我们有了大批量的生产优势，转型过程中虽然行业不同，但是技术性的很多东西是相通的。同时我们也找了市场优秀的公司来合作，比如新乡的公司、合肥的公司，他们都有多年的行业积淀，结合我们的技术设备优势，快速的打开市场。新能源汽车对于结构件的一致性是革命性的，需要完全不同的生产工艺，我们工艺水平是市场领先的，也被客户高度认可。

13. 我们产能和生产线的布局达到我们的预期了吗？另外我们和宁德时代合作暂时还没有成熟的生产线是吗？

对于产能和生产线的布局公司对于自己有很高的要求，按照我们高要求的标准来说，暂时还没有达到预期。目前公司没有批量给宁德时代供货。

14. 针对目前市场原材料价格增长，公司有无相应的应对措施呢？

暂时没有，首先一些供应商我们有优先权，其次价格的上涨其实是和客户一起承担的，并非我们独自应对。

15. 从传统业务到电池壳，生产和使用的侧重点有什么不同，技术转变用了多久？有没有从同行挖人？

易拉罐超薄需要很高的技术，还有精美的外观，内部防腐蚀的涂成等。电池壳和易拉罐的封装技术不同，电池壳主要是焊接，所以限制了它的薄度，未来焊接技术改进了会进一步要求更薄。公司在 2017 年开始筹划传统业务向电池壳技术方面的转变，目前技术方面也是已经克服了很多难题。挖人我们没有的。

16. 去年我们营收增长了，利润反而下降了，具体影响是哪几个方面？

疫情是一方面的因素，还有如汇兑损失、财务费用增加、减值等原因。

17. 一季度订单增长是传统业务还是电池壳业务？

主要是传统业务。

18. 海外订单恢复情况怎样，可以恢复到疫情之前的水平吗？

目前受到疫情较大影响，海外订单也在逐步恢复中，是否能恢复到疫情之前的水平不好说，但是可能性应该很大。

19. 新乡和合肥的两家合资公司的持股比例有所差异，什么原因呢？

新乡盛达和安徽斯翔都是公司的控股子公司，都在公司的合并报表范围内，两家公司也都有政府资金的参与，具体持股比例的差异是由于不同合作方等原因造成的。

20. 我们的电池壳是突破性的产品，对于未来公司如何预判？比如市占率的目标，如何建立自己的护城河等。

	<p>目前市场的看法渐渐趋于一致，斯莱克本来处于千亿的市场之中，有大量生产的技术、人员积累，电池的产能和速率在不断提升。市场对于电池壳的一致性的要求越来越高，虽然现在我们国家电池方面领先，但周围国家也虎视眈眈。我们的目标肯定是想做成市场第一，超过一半的占有率。具体做到何种程度，有待验证。</p> <p>21. 年报中提到向工业互联网延伸，可以补充说明吗？PLC和伺服电机控制等上游供货商的情况如何呢？</p> <p>上游供货商是标准需要，没有特别的安排，因为要实现工业互联网，在数据的端口和传输方面有一定的要求。工业互联网一是把所有的数据联系起来，实时的传输，远程的监控，另一方面是更加智能，用数字孪生系统，对生产线进行智能化管理，这些都会促进我们更好的生产出更好的产品。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>