

证券简称：斯莱克

证券代码：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	方正证券、ALLIANCE BERNSTEIN、BLACKROCK、DYMON ASIA CAPITAL LTD、AMUNDI、FRANKLIN TEMPLETON、广发证券、GREEN COURT CAPITAL MANAGEMENT LIMITED、LMR PARTNERS LTD、MANULIFE ASSET MANAGEMENT、MIRAE ASSET GLOBAL INVESTMENTS、NOMURA ASSET MANAGEMENT、OPTIMAS CAPITAL LIMITED、PANVIEW CAPITAL LTD、PICTET ASSET MANAGEMENT、POINT72 ASSET MANAGEMENT LP、SB SCHONFELD FUND ADVISORS LLC、TAIREN CAPITAL LIMITED、TEMASEK HOLDINGS、THE CARAVEL GROUP LIMITED、WT ASSET MANAGEMENT LIMITED 等机构人员共 26 人
时间	2021 年 9 月 7 日 2021 年 9 月 8 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简单介绍公司基本情况。 二. 投资者问答环节： 1、公司原来做易拉罐、易拉盖设备，传统业务市场份额、

市场竞争是什么样的情况？国内市场占有率高的原因是什么？

答：公司传统业务在国内市场处于主导地位，易拉盖领域国内市场份额超过一半，国外市场份额较国内市场小，市场占有率每年都有变化。在全球市场内，能做成熟的易拉罐整线生产设备的，目前有四家公司，两家在美国，一家在英国，我们是亚洲唯一一家。因为运输成本高，易拉罐具有地域性的生产要求，易拉盖可以远洋运输存在少部分出口的情况，在中国的市场基本都是针对中国的消费，所以国内市场占有率高。但国内市场是全世界市场的一小部分，从我们的营销收入构成来讲，实际上出口销售平均有一半左右，包括欧洲、中东地区、东南亚、日韩、北美、南美等地区，我们在意大利、英国、美国都有并购的公司，也设立了销售基地，这是全球布局的，总的来讲，全球市场是比较大的，相对我们现在占的比例还是有很大发展空间。

2、从做易拉罐、易拉盖设备转到做电池壳生产线有哪些难点呢？

答：大体上讲，从做易拉罐、易拉盖设备转到做电池壳生产线背后的技术和原理是相通的，易拉盖、易拉罐技术直接应用到电池壳需要技术转移和处理，以及应用易拉盖、易拉罐技术原理进行再开发，也需要相应的技术攻关。在技术转移方面我们和目前易拉罐、易拉盖设备方面主要竞争对手存在差异化优势，我们的特点较竞争对手更容易转到电池壳生产，易拉罐已有六、七十年的历史，过去的研发和改进过程已经不适合新的发展，斯莱克主要通过系统化理论分析，进行正向设计，从计算机仿真、模拟、实验室样品、小试、中试、客户进行大规模生产试验，这种知其然知其所以然的正向研发创新过程使得我们对技术掌握的比较自由，可以灵活应用，另外，电池壳在

亚洲更有市场空间，特别是中国属于比较重要的市场，在这种强烈的市场需求下，我们就可以比较好地把电池壳发展起来；欧美的竞争对手没有这种市场环境，从天时地利人和这几方面来讲，我们的竞争优势都是很明显的。

3、做易拉罐转到做电池壳需要投入的研发成本大概是多少？达到量产需要多长时间？

答：从易拉罐转到做电池壳是一个长期技术再开发过程。目前来看，易拉罐和电池壳技术上各有特点，易拉罐要求很薄，尽量轻，有些参数可能跟电池壳不太一样，电池壳目前较厚，形状比例和其他参数指标转换过程具有一定难度，3年前我们就已开始起步研发，到目前这些难度基本都可以克服。单一规格型号的量不是足够大的话，就难以发挥我们生产线的优势，比如类似 21700 这种钢壳，目前采用最好的方法就是用单机生产，生产线长 10 米，一分钟生产 100 个，那相对来说我们生产线大概 100 米以上，1 分钟可以生产 1000 个，同时投入的成本也是单机的 10 倍，按比例来讲都是 10 倍的规模，市场需求最起码要 10 倍才能成行。我们的生产线做出来的电池壳，表面光洁度、一致性、可靠性比单机好很多，在材料利用率上面，生产过程中的损耗方面也会大幅度的提高。易拉罐每年有几千亿罐的消费量，在易拉罐技术领域中只要有 1 分钱的材料节省或者效率改进，反映到几千亿罐的数量上，就有几十亿人民币的回报，这是一个巨大的投入产出比，在易拉罐领域，所有能用到的先进技术，都会用到，总的来讲，易拉罐的生产技术已经非常成熟。未来随着新能源汽车的大量应用，电池使用数量大幅度提高，预计用易拉罐的工艺生产电池壳会成为主流模式。

4、用公司的生产线生产，估算下可以为电池壳生产商节省多少成本呢？

答：简单的估算，成本方面肯定存在节省的空间，具体数据请关注公司后续的相关公告。

5、公司现在可以量产的圆柱电池壳是 18650、21700 还是说都是可以的？卷封是像软包一样的吗？方壳量产的进度怎么样？

答：大小其实都是可以的，目前还有很多型号在研发过程中，长度也有许多不同，在技术上也给我们提出了难度很高的挑战。我们的易拉罐卷封技术是将盖子和壳体扣在一起后，用压轮和滚轮把两者卷在一起，有三重卷封也有两重卷封。卷封技术是一个简单的高速旋转的圆周旋转机械运动，一分钟 1000-2000 罐。目前市场上常用的是激光焊接，需要先熔化再固化，耗时又费事。方壳方面我们希望尽快有成品出来，但是具体时间还不能确定。

6、方型和圆柱用铝壳和钢壳是不太一样的，您能解释一下吗？

答：方壳现在基本都是铝壳，圆柱既有钢的，也有铝的，目前来讲，铝的只能做正极，用铝圆柱壳的话，两头都要有盖板，都要有极柱，圆柱的钢壳一头可以做负极，只有一边有极柱就可以。相信未来再发展，结构会更优化。从我们做壳体的工艺来讲，钢壳、铝壳都能做，从使用性来讲，钢壳热稳定性更好，钢的熔点高，铝的热稳定性差一些，但是铝很轻，对精准度要求更高一些。

7、直径从 18650 的 20mm 左右到 40mm 左右技术壁垒是什么？为什么高度比较高难度就大一点呢？

答：从我们的角度来讲，直径的变化不会使难度提高，反而是越大些象 30、40 系列更接近易拉罐，易拉罐的直径一般是 50、60；相对来讲更难一点的是高度。这是金属成型的工艺

	<p>特点决定的，从铝的薄板做出来的，拉伸越长就越难。</p> <p>8、我们现在做电池壳为什么不卖设备，而是建合资公司去生产产品？是因为电池厂成立初期投入比较大或者没有独立的厂商去投资？</p> <p>答：从我们的生产工艺来讲，现在电池壳的年用量还是比较小，1000 个/分钟是比较小的产量，如果像易拉罐一样 2000、3000 个/分钟，全世界也用不了几条线。</p> <p>9、现在电池壳主要的竞争对手有哪些特点？</p> <p>答：我们的竞争对手多数是从汽车零部件的冲压件起步的，他们习惯做产量不大的产品，多数是买现成的模具组织生产。</p> <p>10、现在电池壳毛利相对易拉罐稍微低一些，长期看毛利能到多少？销售规模能超过易拉罐吗？</p> <p>答：现在是试生产阶段，是一个很少的量，前期导入费用与损耗都比较大，预计毛利率会随着产能的释放而逐渐改善。未来销售规模方面，我们希望未来主营业务可以切换到新能源电池精密结构件领域。</p> <p>11、量化一下电池壳未来的发展空间？</p> <p>答：我们希望未来能占市场主导地位，当然这取决于最后新能源车和电池包括储能电池的需求量，但是我们对未来是充满信心的。</p>
附件清单（如有）	无