

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

编号：2017-12-8

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	安信证券：李军、杨耘、朱国栋、王书伟；广发证券：刘芷君；长城证券：牛致远；华泰证券：樊昊；国泰君安证券：韦钰；民生证券：樊可；光大证券：何宇超；东吴证券：周尔双；中信证券：陶咏凌；国联证券：秦亚鑫；信达证券：胡申；天风证券：崔宇；太平洋证券：钱建江；中国中投证券：刘菁；长城国瑞证券：胡晨曦；上海证券报：李琳；宁波银行：吉翔；苏投：张敏姣、邓玉龙；文熙资本：陈琳；长沙帆扬：李哲章；上海博观：陈竞；上海苗海：周益敏。
时间	2017年12月8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：单金秀。
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司董秘单金秀介绍公司基本情况。 2. 投资者问答环节： 1、数码印罐目前获得哪方面的专利？具体来讲会有哪些用途和需求？ 答：相关的专利是比较全面的，有机械结构，另外也有一些数码类，包括数码打印，数码传输等内容。具体来讲，第一代产品已经可以投放市场。现在第二代产品设计方案已经完成，之后就要开始第二代的研制

和生产，在这个过程中已经申请的有两项专利，针对第二代专利申请保守估计大概还有三、四项左右，其中有关于机械的新的结构设计、嵌入式系统、电器和整机这几个方面专利的情况。

第二代产品的主要目的是提高速度和精度。再有一个支持更多的基底，现在公司只支持铝材、铁和钢的材料。根据市场反馈的情况，还要支持更多材料，比如塑料等。这样可以拓展到其他的领域，像一些喷雾罐，化妆品等等。现在目前陆陆续续已经从国内外客户反馈了很多类似的信息，不断的收到一些样本的图像进行打印出样罐。

2、数码印罐设备跟原来的制版设备相比，打印一个罐子的成本有什么样的变化，以及这个设备本身的购置成本有什么样的变化？

答：设备本身的成本不太完全一致，因为过去是制版印刷，现在如果把把这个成本跟制版的印刷的制版印刷机来比，当然价格更低。但是现在还达不到制版印刷生产的速度，所以如果说要用很多台，达到制版印刷速度的话，那成本或者售价要高很多。另外，这是一个UV的油墨，UV的油墨比传统的油墨价格要贵一些。但是随着产量的增长，这个油墨价格也会降下来，但本来油墨在整个印刷的成本中占的比例很低。折旧方面，单台设备来讲新的设备更便宜，但是要达到比如说一分钟一千多到两千的速度要接近十台，这样的话加起来贵很多。从整个生产线来讲，可能增加了10%到20%这样的量级。

3、公司高速易拉盖跟易拉罐的生产设备的情况如何？目前的速率分别可以达到多少？

答：易拉盖本身的生产线已经从公司开始发展创办之初就在做，公司最新的一款产品叫HEXAD，实际上是一种六通道易拉盖生产线。机型也是，数码印罐是全世界第一台工业化生产的，那么HEXAD的六通道易拉盖生产线也是全世界速度最快，产量最大的一款机器。比现有全世界最快的速度几乎提高了50%，原来公司做四通道的，一分钟大概三千，美国也能做这个一分钟三千。但是现在这个机型实际上一分钟做到了四

千五，这个机型已经在试生产了，在工厂本身和公司内部已经实验过、推出并正式安装，在国内一家客户大概要明年 2、3 月份就能安装到生产线进行正式生产，这是易拉盖方面的，已经达到世界领先的水平。

在罐的方面，在各个关键设备现在都已经能做了，整个罐线也已经是做了好几个项目。这个罐线的速度也都达到了跟国外通常一个罐线一样的速度水平，基本上是两千左右，或者做一个配置高一点大线的话可以做到三千多。在东南亚和国内都已经有好几个案例了。

4、公司智能检测设备主要可应用于哪些领域？

答：智能检测在图像领域有很多应用，甚至包括在其他行业比如医药包装，已经有小批量的，定型的产品已经开始生产，而且应用的比较不错。还有汽车零部件生产的过程中，实际上这个是跟加拿大一家公司成立一个合资公司蓝斯视觉系统股份有限公司。主要是用在汽车零部件的生产过程中的尺寸检测，已经开始在现场安装了。还有是远程监控，一个实时的监控，相信这方面也会迎来一个高速的发展。

5、数码印罐虽然说个性化，但是因为每次量多特别少，下游为什么会换？

答：对消费者来讲还是希望有自己个性化的需求。过去都是以工业革命为代表的标准化，大规模经济时代已经逐渐在演化变成以互联网个性化多样化需求的个性化时代。比如易拉罐在发达国家，罐子的个性化比例非常大。过去可能一个罐型占 80%，现在一个罐型可能只能占 10-20%，至于每个罐子印刷的样子也是层出不穷，所以现在制罐厂的客户面临最大的一块压力就是大量个性化需求，在这样的情况下过去的制版印刷，要不是一个大客户一次要定一百万，否则不愿意做的这种情形将会改变。但现在像这样的罐子一罐，十罐，一百罐都可以做，对数码印罐来讲没有差别，所以会带来非常大的方便性。同时在不同的场景应用会促进很大的需求。

6、一台两百 CTM 产量的印刷机，市场的价格大概是多少？

答：这是比较高利润高附加值的产品，像其他很多产品一样，公司的制罐设备在国内基本上没有竞争对手，主要是国外，而且也取决于产品是不是能够给客户带来足够的经济效应。从这两个角度来讲，公司都还是有优势去提升产品的附加值。

7、数码印罐设备现在公司每年能生产多少，未来的产能规划近两年产能规划怎么样？

答：公司内部规划有一个挺大的数字，目前在生产的可能有十台左右，而且基本上都是有去向的。也不好说到底现在哪一个客户有订单或者怎么样，总之这是商业化生产的产品。不是说研发再改进，而是说这个产品拿出来就是准备做生产用的，准备盈利的阶段。所以目前属于叫做全力以赴加大生产满足需要的一个状态。

8、数码制罐设备大概是怎么样的配比？后续的规划是什么？

答：现在的成本和目前的阶段还没有大量的使用，所以没有精确到每条生产线的计划，公司把这个事情做一个比较珍贵的项目来看待，认真对待研发和思考生产模式。因为数码印罐对于多元化个性化来讲是一个很大的突破，把一个外包装的印刷从一个作为标志的功能，转成一个作为媒体的功能进行信息传递，属于一种新经济的范畴里的项目，所以目前来讲没有准确的计划。随着数码制罐的诞生，配合其他技术进一步的开发，现在把这个作为未来的规划，向客户提供小型化的生产线，对于客户来讲会方便很多，下一步会把产品线丰富，满足客户不同类别的需求。

9、公司最近这两年在视觉检测上面有很多的布局，公司未来这块业务的长远的规划还有展望？ 2015 年收购山东明佳了以后，其业务情况现在的发展情况如何？

答：视觉检测实际上是智能制造很关键的范围，公司自身发展视觉

	<p>检测是因为高速生产线导致的，因为其他手段在线检测不太可能。跟加拿大合资做兰斯公司在汽车零部件生产方面做视觉检测实际上也是类似的情形。过去在线检测对汽车零部件来讲几乎是不可能的，因为大量牵扯到尺寸的检测。尺寸的检测用传统方法来检测达到一分钟就要检测若干件的速度是很难的。所以只有在利用视觉检测这样的一些手段完善之后才有可能实现在线检测。这样能把过去靠数理统计，系统控制转变成百分之百的在线检测，质量控制的手段。所以这些都代表未来生产大规模或者要求越来越高的生产场合的检测都会大量的开始用视觉这种手段来做检测。</p> <p>从另外一个角度来讲同样的技术在视觉检测中，比如无人驾驶还有其他很多场景都是有密切的关系，公司在这方面积累的技术和经验包括市场的积累都会再进一步其他领域的发展都会起到作用。所以从视觉检测技术角度来讲，不仅仅局限于我们现在所在的金属包装设备生产厂，而且会更多的参与到智能制造或者是未来的经济发展的经济活动中。</p> <p>具体说到明佳，因为明佳在过去积累的一些问题在这两年都在消化和解决过程中，所以在明佳产品线的丰富和产品销售收入的发展方面，接手之后还是一个显著的改善和增长状态。我们对明佳整个团队和进一步跟斯莱克其他的视觉检测的团队和产品进一步融合，互相促进发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2017年12月8日