

证券代码： 300382

证券简称： 斯莱克

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： 2014-4-23

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国海证券：后立尧、 富国基金：安倩、博观投资：陶林杰、泰康资产：徐星月
时间	2014年4月23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（代）：叶清、证券事务代表：嵇华凤
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司除了研发易拉盖/易拉罐外的新产品之外，有哪些技术可以拓展？</p> <p>答：公司目前主要是针对易拉盖和易拉罐业务；光检、图检、机器人自动化及冲压冲床技术可以拓展。</p> <p>二、市场上存量的易拉盖生产成套设备是否存在技术或性能指标跟不上？</p> <p>答：存在一些，主要是客户早期购买的设备在技术或性能跟不上现在的设备。具体表现在以下几方面：1、对原材料的利用率低，存在浪费情况；2、生产的产品质量不合格率较高；3、运行速度较低。</p> <p>三、河南金星啤酒有限公司为何选择与贵公司签订了易拉罐生产设备销售合同，而未与海外厂家合作？此外，该合同的履行情况如何，今年能否确认收入？</p> <p>答：公司相对于海外制罐企业来说具有较大的成本优势和服务优势，并在技术沟通方面较国外企业更畅通、便捷。对于该合同的履行情况，目前按预期计划正常履行，今年第四季度应能正常发货；今年能否确认收入要等到发货后现场调试情况决定，存在不确定性。</p>

	<p>四、公司目前在手的订单有多少？ 答：公司目前订单情况正常，无因披露而未披露的订单。</p> <p>五、为什么公司的海外客户主要集中在东南亚地区？有扩展到其他海外地区么？ 答：东南亚地区属于新兴经济体国家，金属包装发展较快，东南亚地区华人较多，沟通方面更有优势，在我们东南亚的客户当中，马来西亚和印度尼西亚企业都是华人占主导地位，泰国也有相当一部分的华人企业，其他还有越南、柬埔寨、菲律宾等。东南亚国家的制盖市场总体要比我国的市场大。除了东南亚地区，我们的海外市场还拓展到了中东、韩国、中南美洲和东北欧。</p> <p>六、公司认为国内的罐线市场空间是盖线的 4-5 倍么？ 答：我们认为国内罐线的市场空间是盖线的 4-8 倍。</p> <p>七、2013 年公司毛利率下降的原因是什么？ 答：1、2013 年使用新冲床比例继续增加，另外由于客户要求，所用新冲床的规格上升，冲床速度普遍更高，所使用冲床平均单价上升了而导致毛利率有所下降；2、近年来人民币相对美元币值上升明显，而发行人销售合同签订时即已确定价格，从签订合同到收入确认通常超过一年，因此 2013 年国外大项目毛利率偏低。3、由于员工人数增加较多、人均工资水平也有一定提高，导致毛利率水平有一定程度的下降。</p> <p>八、未来两片罐会代替三片罐么？ 答：公司对未来两片罐替代三片罐很有信心。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2014 年 4 月 23 日