

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

编号：2023-004

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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	斯莱克 2022 年度业绩说明会采用网络远程方式举行，面向全体投资者
时间	2023 年 5 月 11 日 15:00—17:00
地点	全景·路演天下（ <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：安旭先生 财务负责人兼副总经理：农渊先生 董秘兼副总经理：吴晓燕女士 独立董事：罗正英女士 保荐代表人：商敬博先生、聂晓春女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司电池壳是否适用于固态电池和软包电池？电池技术线路的发展变化导致公司产品不再适合市场的可能？公司电池壳上规模生产后，和传统产线相比，具有多大的成本优势，能达到多少毛利率？电池壳业务在市场容量没有增加的情况下如何拓展，主要难点是什么？公司易拉罐业务有否增长空间，逻辑是什么？</p> <p>答：您好，公司电池壳适应于除软包以外的所有电池，目前电池行业的主导产品还是除软包以外的圆柱和方型电池，公司新的自动化产线，会有质量、效率多方面的优势，具体毛利率根据</p>

产品而有不同，首先电池壳整个市场容量一直在增加，特别是国际市场处于增长态势，利用公司自身的技术优势，为客户提供质优性价比高的产品是我们的主要方向。易拉罐业务方面，随着欧美地区以及中国等国家相继颁发“限塑令”，易拉罐等金属包装物是塑料包装物较好的替代品之一，未来需求量将进一步增长。随之而来的是易拉盖、易拉罐生产设备新增和改扩建的需求增加；同时在当前环保政策、消费升级等因素影响下，啤酒罐化率或将进一步提升，各地对于罐装食品需求量的增加也在进一步的刺激易拉罐设备市场的扩大。受上述多重因素的叠加影响，整个易拉罐、易拉盖设备市场需求都处于稳定的增长状态。感谢您的关注！

**2、尊敬的安总，现在贵公司基本生产工厂业务布局方式，比较接近奥瑞金，您能谈谈奥瑞金的多地工厂的管理经验及运营经验哪些可以被贵公司吸收和优化吗？贵公司管理团队有和他们交流沟通过此类议题吗？**

答：感谢您对公司的关注，奥瑞金是我们的战略合作伙伴，公司会利用自身先进的电池壳制造技术，并吸收在汽车以及其他全自动化、大批量生产过程方面的先进的管理理念和方法，努力成为电池壳行业领先的企业。感谢您的关注！

**3、尊敬的安总，从最近新闻看，4680 圆柱电池松下又推迟了其量产计划，这对贵公司的影响大否？是否圆柱电池目前还存在量产的难题，能否就贵公司的上游客户宁德/亿伟/国轩在量产方面的准备工作作一下说明，他们具备量产条件了没有？**

答：您好，4680 目前市场是热点产品，亿纬锂能、国轩高科、特斯拉等很多厂家都在研发和试产，大家一致看好未来的发展前景，斯莱克也为 4680 做了大量的工作，我们相信未来 4680 圆柱电池会成为主流电池之一。感谢您的关注！

**4、安总：你好，二季度啤酒，饮料销售旺季，对易拉罐的**

需求也在增长,公司易拉罐的订单二季度是否有大幅增长? 谢谢

答: 二季度业绩情况后续详见公司 2023 年半年度报告, 请关注公司公告, 感谢您的关注!

5、安董: 你好, 公司之前经营的是高毛利率的易拉盖罐设备, 为什么现在要从事低毛利率的制造电池壳业务, 是不是经营战略上的失策?

答: 全自动易拉盖、罐设备属于高端装备, 其毛利率确实高, 公司将继续保持技术领先的行业地位优势战略, 筑牢现有技术壁垒, 在全球范围内实现更大的市场规模和更高的占有率。而电池壳业务广泛应用于汽车和储能行业, 市场空间巨大, 未来发展潜力很大, 公司在电池壳制造工艺上有独特的技术优势, 进入这个行业以后会获得竞争优势, 也会致力于推动行业的发展, 争取成为领先的供应商。感谢您的关注!

6、安总, 宜宾工厂和分宜工厂预计几月份可以投产?

答: 您好, 公司相关项目前期将以厂房租赁的方式开展业务, 租赁厂房的改造建设目前也顺利在途, 预计 2023 年三季度可开始逐步投产。感谢您的关注!

7、请介绍, 公司的技术在生产大圆柱电池壳方面是否有进一步的论证来证明生产效率比同行优势? 是否也有其缺点和劣势方面没有披露?

答: 您好。公司在大圆柱电池壳制造技术方面, 走在了行业的前列, 也得到了主要客户的认可, 并在不断完善当中, 感谢您对公司的关注!

8、宁德时代在贵公司的电池壳采购占据贵公司的电池壳的业务量是多少? 请以数据回答投资者。

答: 公司的电池壳业务正处于高速发展当中, 作为宁德时代

的一个主要电池壳供应商，公司在宁德时代的份额也在不断提升当中，请关注公司有关公告，谢谢！

9、安总，近期股票大跌不止，令中小投资者损失惨重。股票走势与大盘反向运行，公司是否有重大利空，还是有人恶意做空。公司在稳定市值管理方面还有什么措施，保证中小投资者利益？

答：您好，公司二级市场股票价格受宏观环境、市场情绪、行业发展等多重因素影响存在波动。公司将努力在做强主业的同时积极拓展电池壳业务，争取以良好的业绩回报广大投资者。感谢您的关注！

10、公司之前发行的3.88亿元可转债募资项目进展如何？目前离可转债到期尚有时间，公司没有考虑强赎是基于怎样的考虑？未来在推动转股方面将做哪些工作？公司是否欢迎中小投资者实地调研与高管互动，如近期有调研需求的话，采取何种方式与董秘或证代预约？

答：您好。敬请关注公司公告。欢迎来公司交流，可与公司证券部提前联系。

11、安总，您好，公司电池壳业务未来有计划跟特斯拉合作吗？

答：您好，公司利用自身独有的技术优势，努力生产高质量、高效率的产品，使自己成为行业内领先的电池精密结构件供应商，服务行业内所有的主流客户。感谢您的关注！

12、和亿纬锂能的合作还有么？

答：您好，亿纬锂能是公司的客户。感谢您的关注！

13、公司电池壳业务目前有扩展海外客户吗？

答：您好，新能源电池业务中国市场属于世界市场中发展最

快的一个市场，目前正在向欧洲和美国拓展，随着公司客户在欧洲和美国拓展业务，斯莱克也会配合客户在欧洲和美国进行生产。感谢您的关注！

**14、我们并不是简单宣泄情绪，安总和吴总在资本市场多年，盘面中应该能看出，似有恶意资金针对公司股价，请公司留意**

答：公司二级市场股票价格受宏观环境、市场情绪、行业发展等多重因素影响存在波动。感谢您的建议和关注。

**15、安总，您有没有一致行动人？有没有通过一致行动人进行市值管理？**

答：您好，目前尚无一致行动人。感谢您的关注！

**16、近期公司是否有回购计划？**

答：截至 2023 年 3 月 31 日，公司累计回购股份 5,106,000 股，占当时总股本的 0.81%，支付的总金额为 81,312,639.01 元，该回购股份已实施完毕，截止目前暂无其他回购方案。

**17、安董好，请问今年在手订单为什么比去年同期少？是什么因素造成的，对今年业绩有多大影响？**

答：您好，易拉罐和易拉盖生产线设备本身具有交货周期长，客户需求不规律的特点，在某一时间点统计的在手订单，每年都会有所不同。关于业绩方面的具体情况请关注公司公告。感谢您的关注！

**18、如果说股价变动是市场行为，公司也没有办法，但从去年开始，修改股权激励达成条件、募投项目不断延期、今年一季报同比下降等等，基本面信息的不断恶化，公司管理层难辞其咎了吧**

答：您好，修改后的第五期员工持股计划第一个行权期的业绩考核条件，收入增长仍需在 70%以上，超过了一般激励考核增

长 15%-30%的条件。关于修改原因我们已做了相应说明，详见公司已披露的相关公告。感谢您的关注！

**19、为什么公司董秘一直拒绝回答投资者关于公司股东数量的提问？这个信息披露需要保密吗？为什么其它公司可以公开？**

答：为保证所有投资者公平获悉信息，公司会在定期报告中披露对应时点的股东信息。感谢您的关注！

**20、公司发现遇到瓶颈了？**

答：公司目前生产经营一切正常，在原有业务稳定发展的同时，公司坚定推动在新能源电池壳领域的跨维度发展，加大对新能源电池壳业务产品的技术嫁接、研发升级和市场推广，扩大产业规模，进一步提升公司的综合竞争力，努力构建公司业务新的增长引擎。感谢您的关注！

**21、安总，您用高价增发股票获得的资金，在二级市场上低价回购股票，这个行为是否能算是吃饭砸锅过河拆桥？**

答：您好，公司回购股票一方面是为了保护投资者的权益，同时也表明公司对新能源业务和高端装备业务以及自身未来价值的信心。感谢您的关注！

**22、尊敬的安总，公司来自赣锋锂业的订单是圆形还是方形？最近股价大幅下跌是否和没有电池壳订单有关？**

答：您好，公司来自赣锋锂业的订单是方形电池壳业务，证券市场股价的波动受行业、大盘等诸多因素影响，请注意投资风险。感谢您的关注！

**23、公司每年都在股东大会后一个多月才分红没派息，今年能不能加强效率，月底就完成这项工作。公司总不会计较这点利息吧？**

答：公司年度股东大会召开后将根据实际工作安排，尽早完成分红相关工作。感谢您的关注和建议！

**24、公司重要财务报告发布后，都会召开电话会议，传达的经营信息也是偏正面的，但股价毫不买账，管理层是时候正视生产经营之外对股价有重大影响的因素了，比如资金面、舆情方面的管理**

答：您好，公司生产经营正常，二级市场股价的波动受行业、大盘等诸多因素影响，请注意投资风险。感谢您的建议。

**25、请问公司电池壳相对于其他厂商具有什么优势？**

答：您好，公司将现有制罐技术应用于新能源汽车电池壳的制造，研发出电池壳高速自动化生产方式，其生产工艺与现有国内市场上使用的设备不同，生产出的电池壳一致性更好，生产效率更高，使用的人员更少，相对成本较低。感谢您的关注！

**26、除了动力汽车电池外，对于定置型储能用电池的电池壳贵公司是否有布局生产？**

答：您好，目前公司对于汽车动力用电池和储能用电池都有配套供货。感谢您的关注！

**27、老大，请问新能源最近都是冷潮期，你们是否减少生产4680 订单的速度？相比一季度，当下订单增长率是多少？**

答：您好，公司 4680 大圆柱钢壳产线目前正在进行小批量试生产，后续将根据客户的需求开始大批量正式量产。电池壳业务一季度整个市场都有减缓情况，二季度开始市场订单已逐渐增多。感谢您的关注！

**28、公司最近股价大幅下跌，是什么原因**

答：公司二级市场股票价格受宏观环境、市场情绪、行业发展等多重因素影响存在波动。感谢您的关注。

**29、安总，松下推迟 4680 电池的量产，对公司有何影响？**

答：感谢您的关注，松下推迟 4680 电池的量产目前对公司没有影响。

**30、安总您好。未来公司的电池壳业务是重点发展方向吗？主业易拉罐已经是天花板的。公司新的业绩增长点是不是放到电池壳业务上？**

答：您好，在高速易拉盖、易拉罐等金属包装制品生产设备方面，公司将继续保持技术领先的行业地位优势战略，筑牢现有技术壁垒，在全球范围内实现更大的市场规模和更高的占有率。同时公司也将坚定推动高速易拉盖、易拉罐产线在新能源电池壳领域的跨维度发展，加大对动力新能源电池壳业务产品的技术嫁接、研发升级和市场推广的投入，扩大新能源电池壳产业规模，通过智能化发展提升公司的综合竞争力，努力构建公司业务新的增长引擎。感谢您的关注！

**31、二季度电池壳订单量相较一季度增长多少？**

答：新能源电池壳的订单与易拉罐、盖设备订单是不同的，一般客户每个月会提供更新的订单信息，因此是一个动态的数据。感谢您的关注！

**32、公司的电池壳生产技术相对于竞争对手有什么技术优势？**

答：您好，公司将现有制罐技术应用于新能源汽车电池壳的制造，研发出电池壳高速自动化生产方式，其生产工艺与现有国内市场上使用的设备不同，生产出的电池壳一致性更好，生产效率更高，使用的人员更少，相对成本较低。感谢您的关注！

**33、公司的电池壳业务，目前订单量有多少？易拉罐业务上次公布的 7.05 亿在手订单，是去年的还是今年的**



答：您好，易拉罐的在手订单 7.05 亿是截至 2022 年报披露日 2023 年 4 月 27 日时的。谢谢！

34、宁德那边的订单下来了吗？自宁德入股后，该公司股价异常，跌跌不休，回购也买完了，为何如此，是否是因你们转向电池壳的业务设备调试，生产，难度较大？该公司请问这位置是否有所维持？

答：您好，证券市场股价的波动受行业、大盘等诸多因素影响，请注意投资风险。

35、公司一边在减持，一边又公开喊着回购，为什么？套散户，机构现在集中跑路，股价一直往下跌，为什么不动用资金回购？

答：公司已于今年 3 月完成了相关股份回购。二级市场股票价格受宏观环境、市场情绪、行业发展等多重因素影响存在波动。感谢您的关注！

36、请问你们这公司股价一直跌跌不休作为你们最大受益人难道都不急吗？有关宁德入股后，该公司一路下滑，是否是压根 4680 业务这块只是一个测试，并非获取相应得大订单？

答：近几年电池壳业务占比不断上升，特别是去年，公司通过并购，使得电池壳业务有较大增长，预计未来几年会有高速增长的过程。公司将深耕主业，积极拓展电池壳业务，争取以良好的业绩回报投资者。请注意投资风险，谢谢！

37、董事长，请问电池壳在 2022 年的毛利率为什么那么低？2023 年 1-4 月电池壳的销售额是多少？

答：您好，2022 年公司电池壳毛利率低与 2022 年原材料价格高、业务规模小有关，随着业务的高速发展会得到改善。具体销售数据请关注公司公告。感谢您的关注！

**38、安董事长，你公司股价到目前为止已经跌去一半，你有什么看法？**

答：您好，公司二级市场股票价格受宏观环境、市场情绪、行业发展等多重因素影响存在波动。公司将努力做强主业，积极拓展电池壳业务，争取以良好的业绩回报投资者。

**39、公司电池壳业务订单如何？**

答：您好，新能源电池壳的订单与设备订单是不同的，一般客户每个月会提供更新的订单信息，因此是一个动态的数据。

**40、安总，您好，公司今年会继续推出员工持股计划吗？**

答：您好，公司已于今年3月进行了股份回购，拟用于员工持股计划及股权激励，如有实施相关计划会及时进行披露。感谢您的关注！

**41、今年的新能源汽车电池壳预计订单会有多少？**

答：您好，新能源电池壳的订单与设备订单是不同的，一般客户每个月会提供更新的订单信息，因此是一个动态的数据。

**42、周线快十二连阴了，请问公司有重大利空吗？**

答：您好。公司目前生产经营一切正常，证券市场股价的波动受行业、大盘等诸多因素影响，请注意投资风险。

**43、公司的电池壳业务，目前订单量有多少？二季度电池壳生产排产情况如何？**

答：您好，电池壳业务一季度整个市场都有减缓情况，二季度开始市场订单已逐渐多起来。感谢您的关注！

**44、电池壳业务有没有电池厂家在正式试用？优势是什么？还是完全停在研究和改进阶段？**

答：您好，公司的小圆柱钢壳、圆柱铝壳及方形电池壳已实

现批量供货，具体情况可参考公司 2022 年度报告。感谢您的关注！

**45、农总：从公司管理层的薪酬来看，负责销售和研发的副总工资相对较低，是不是可以这样理解，公司不重视研发和销售？**

答：您好，公司非常重视研发和销售，管理层的收入除了薪酬，还有员工持股计划、股票期权等，感谢您对公司的关注。

**46、我们电池壳业务目前有几个工厂？哪几个已经投产？目前在手的电池壳订单有多少呢？**

答：您好，公司在全国各地设有多个生产基地，具体请查阅公司 2022 年度报告主营业务分析的相关内容。谢谢！

**47、安董事长，我们公司业绩不错，为什么股价跌个不休，公司准备什么措施稳定股价吗？我都亏近了 40 万了。**

答：您好，公司二级市场股票价格受宏观环境、市场情绪、行业发展等多重因素影响存在波动。公司将努力做强主业，积极拓展电池壳业务，争取以良好的业绩回报投资者。

**48、公司业绩大幅变脸，是什么原因造成的？公司业务转型遇到哪些困难？公司今年是否会继续推出员工持股计划？**

答：2022 年公司实现营业总收入 173,131.87 万元，较上年同期增加了 72.53%；归属于上市公司股东的净利润 22,591.68 万元，较上年同期增加 110.30%。目前公司转型正在按预定节奏正常进行，公司已于今年 3 月进行了股份回购，拟用于员工持股计划及股权激励，如有实施相关计划会及时进行披露。感谢您的关注！

**49、电池壳有没有签约大客户，有没有订单落地？**

答：您好，公司电池壳业务目前主要的客户是宁德时代、赣

锋锂业、亿纬锂能等主要的电池供货商。感谢您的关注！

50、公司从 2020 年转型切入新能源电池壳业务后，这块业务营收占比逐年提升，请问安董事长，整体发展速度是否达到您和公司当初设定的预期目标，今后 3 年的目标会否调整变化，今后电池壳的营收业务占比会达到什么样的高度。

答：您好，公司近几年电池壳业务占比不断上升，特别是去年，公司通过并购，使得电池壳业务有较大增长，预计未来几年会有高速增长的过程。感谢您的关注！

51、请问董事长先生，公司在新能源发展方面，有什么可以提供的信息，在建的项目，是否已有大的订单，股价一直跌，惨不忍睹啊！

答：你好，电池壳业务一季度整个市场都有减缓情况，二季度开始市场订单已逐渐多起来。证券市场股价的波动受行业、大盘等诸多因素影响，请注意投资风险。感谢您的关注！

52、公司电池壳业务发展情况？产能如何？面对跌跌不休的股价，公司有没增持意向？15 元都增持了，12 元不增持吗？

答：您好，感谢您的建议与关注！公司坚定推动高速易拉盖、易拉罐产线在新能源电池壳领域的跨维度发展，加大对动力新能源电池壳业务产品的技术嫁接、研发升级和市场推广的投入，扩大新能源电池壳产业规模，通过智能化发展提升公司的综合竞争力，努力构建公司业务新的增长引擎。

53、尊敬的安总，据我观察，您从创立公司以来，一直未曾处理掉一些屡遭亏损，与主业无关，竞争力又沒有的业务，这是怎样的一个考虑呢？这样不离不弃，对于一个有远大抱负和追求的企业家来讲，总是拖泥又带水的，合适否？

答：您好，公司目前专注于主业高速易拉罐、易拉盖生产线以及新能源精密结构件业务，并努力把这两项业务都发展好。公

司后续会考虑对不必要的投资进行处置，收回资金，对组织架构进行梳理和优化。感谢您的关注！

**54、罗董事：下午好，请问公司近年来频繁进行员工持股和定增，是不是会损害中小投资者的利益？**

答：公司的员工持股计划和定增融资事项均已履行相关审议程序，并及时履行了信息披露义务。员工持股计划可有效调动员工的积极性和创造性，从而提高公司员工的凝聚力和公司竞争力；定增融资是用于扩大主业生产规模以巩固市场地位，同时深化科技成果应用，助力电池壳业务发展，培育新的盈利增长点，以更好的业绩回报中小投资者。感谢您的关注！

**55、公司的电池壳业务发展情况如何？**

答：感谢您对公司新能源业务的关注，公司的电池壳业务近几年得到了实质性的发展，特别是 2022 年公司通过并购，使得电池壳业务规模有了很大的扩张，主要客户为宁德时代、赣锋锂业、亿纬锂能等。预计未来几年会有高速发展。

**56、一直面临股价跌跌不休，不采取维护投资者的信任吗？只讲究生产，投产，订单，这些是源于您在长周期发展的趋势，但二级市场还请您也关注下，毕竟公司业绩相对不错，稳定，股价的下调幅度也有些过速了吧，也同样直接影响你们的收益吧？**

答：公司已于今年 3 月完成了相关股份回购。二级市场股票价格受宏观环境、市场情绪、行业发展等多重因素影响存在波动。感谢您的关注！

**57、尊敬的安总，您是否注意到，据报道，奥瑞金，您的客户也开始做电池壳，能谈谈该公司对贵公司开展电池壳业务的影响吗？尊敬的安总，比亚迪的新能源汽车占据国内主要市场，并且采用自研电池，而贵公司的电池壳业务布局暂时从报道来看与其无关，痛失大客户咯，未来贵公司的电池壳业务有可能进入比**

**亚迪吗？**

答：您好，目前电池行业正处于高速发展阶段，有很多公司会加入到精密结构件行业当中。斯莱克根据自身的易拉罐生产技术开发出适用于这个行业的自动化生产线，适用于规模化生产，能够拥有质量和成本上的优势，所以随着市场的发展，以及电池需求量高速增长和型号的标准化，相信公司在这方面的优势会更加明显。感谢您的关注！

**58、董事长你好、贵公司股票连续下跌是否存在大股东减持的原因？4月28日公司业绩披露后大盘板块高涨，你公司股票大跌，到底什么情况？公司业绩稳步倍增，股票天天稳步下跌原因何在？**

答：您好，公司目前生产经营一切正常。证券市场股价的波动受行业、大盘等诸多因素影响，请注意投资风险。

**59、尊敬的安总，贵公司现在介入了电池壳业务，对原材料需求巨大，但钢及铝供货市场价格波动较大，贵公司在供应链管理特别是采购端应该与以前的业务很大的不同，贵公司在这方面有何考虑和应对措施？尊敬的安总，看到一季报财务成本等其他成本急剧上升，这是与电池壳业务起量相关吗？电池壳业务回款理论上应该与盖罐设备业务有很大不相同，贵公司在这方面的财务管理及应对措施有哪些，满足未来电池壳业务海量上量需求吗？**

答：您好，电池壳业务有相应机制对原材料的价格变动做跟随调整。原材料成本取决于原材料的用量，随着公司通过高速发展电池壳业务，使用原材料的数量增加，采购原材料会具有更多话语权，进而降低原材料成本。跟去年同期相比，一季度财务费用上升系公司经营规模扩大，银行融资增加；电池壳业务的扩大对公司毛利率也有影响。电池壳业务与易拉盖罐设备业务确有不同，公司在资金支持、现有设备改造、提供公司研发的专用设备、

统一采购等方面对电池壳业务持续支持，感谢您对公司的关注！

60、尊敬的安总，贵公司的电池壳业务从 17 年开始见于报道，具有降维打击友商的技术优势，但产业化迟迟未能见效，您作为一个学霸，肯定也不是一日之功，肯定也是历经艰辛练成的，能否就您这样一个学霸的练成的心路历程，能否谈谈电池壳业务的产业化不鸣则已，一鸣惊人，匹配贵公司的行胜于言的价值观，何时电池壳业务产业化傲视群雄，一飞冲天的产业规划，而不是仅仅停留在纸面上的好呢？

答：感谢您对公司新能源业务的关注！公司的电池壳业务近几年得到了实质性的发展，特别是 2022 年公司通过并购，使得电池壳业务规模有了很大的扩张，主要客户为宁德时代、赣锋锂业、亿纬锂能等。预计未来几年会有高速发展。

61、尊敬的安总，贵公司的数码印罐业务像雾里看花、水中捞月一样，让投资者看不懂，摸不透，贵公司董事会能够借这个机会，给大家讲讲近两年的目标销售额能做到多少？去年做了多少？在什么时候止损切割吗？

答：您好，公司一直在开展数码印罐业务包括数码罐的定制，有关数码印罐与产线智能化的情况在公司 2022 年报中均有详细介绍。敬请查阅。谢谢！

62、尊敬的安总，自从上上年报有各个层次员工在职和离职表，我提了个问题后，后面的年报再也不披露了，是露怯了吗？还是人力资源管理变得更不理想了，怕丢丑，建议年报还是一如既往的出这报表，在给你压力的同时更是审视公司人力资源政策是否合理与时俱进的一面镜子啊

答：公司年报按照深圳证券交易所年度报告格式进行编制，人力资源相关内容请查阅年报中公司治理等章节。感谢您的关注！

	<p>63、尊敬的安总，鉴于贵公司在欧洲有良好的合作及销售平台，壳业务的生产基地有向欧洲落地的计划否？</p> <p>答：您好，新能源电池业务中国市场属于世界市场中发展最快的一个市场，目前正在向欧洲和美国拓展，随着公司客户在欧洲和美国拓展业务，斯莱克也会配合客户在欧洲和美国进行生产。感谢您的关注！</p> <p>64、尊敬的安总，贵公司在合肥的基地从相关信息中获知，已经开始生产，请问目前出货量情况，今年销售额能达到五千万或是一亿元吗？尊敬的安总，贵公司生产基地众多，子公司众多，业务领域十分广泛且相关性有的不强，董事会有过思考，聚焦主业，做减法，在盖罐设备基础上，把壳业务做到业界最佳，去除一些不必要的散枝业务否？毕竟人的精力有限，公司财力有限啊</p> <p>答：您好，具体情况请关注公司公告，谢谢！公司目前专注于主业高速易拉罐、易拉盖生产线以及新能源精密结构件业务，并努力把这两项业务都发展好。后续会考虑对不必要的投资进行处置，收回资金，对组织架构进行梳理和优化。</p>
附件清单（如有）	无