

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：2026-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	嘉世基金、乾锦豪基金、谷云基金、敦成基金、瀚伦基金、海旭鑫资管、中舍资管、远望资管、量度资本、前润义投资、轻航长投资、中泽控股、进门财经、中国人寿、太平养老保险、招引理财、东北证券、西部证券、中泰证券、国联民生证券、长城证券、华龙证券、上海证券、国泰海通证券等机构人员共 24 人
时间	2026 年 8 月 31 日：2026 年半年报交流会
地点	进门财经 APP
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：汪玮先生 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、公司简单介绍基本情况 报告期内，公司实现营业总收入 11.03 亿元，较上年同期增加 19.85%；归属于上市公司股东的扣非净利润亏损 7,916.38 万元，主要系电池壳业务营业收入持续增长，通过产品结构优化及降本增效等措施，毛利率逐步提升，已大幅减亏，但受原材料价格涨价、行业竞争加剧影响尚未实现盈利；传统易拉罐/盖专用设备业务方面，2026 年大部分订单交付计划集中于下半年，导致本期营业收入有所下滑，叠加固定成本摊销、员工持股计划股份支付费用计提及本着谨慎性原则结合会计准则规定计提资产

	减值损失等影响，整体经营呈现亏损。 1、报告期内，公司紧抓储能、新能源汽车等下游市场需求持续增长的机遇，通过以技术优势驱动市场规模快速扩张，电池壳业务营业收入 9.4 亿元，同比增长 51.33%，继续保持双位数增长，其中大圆柱壳体收入也呈现连续增长态势；同时随着产线逐步落地和规模效应的形成，通过产品结构优化及降本增效等措施，公司电池壳业务毛利率水平也继续提升。 另一方面，公司持续加大国内外新客户的拓展力度，在与宁德时代、亿纬锂能、赣锋锂业、多氟多、远景动力等国内众多电池客户进行深入合作的同时，不断加大国内外新客户拓展的力度，积极推进新能源电池壳业务的国际化进程，拟与韩国东远系统公司共同在美国特拉华州设立主体，并在墨西哥建设运营生产基地，向核定核心客户供应圆柱形电池壳及相关零部件；控股子公司徕柯旺也成为某韩国电池客户的供应商。 2、在专用设备业务方面，公司 2026 年在手订单较充裕，但受交付节奏的影响，上半年确认收入的订单较少，因此报告期易拉罐/盖业务的收入、利润同比下降，公司将按照合同约定积极组织排产交付。 报告期内，在全球金属包装领域最具权威的专业盛会——德国埃森金属包装展览会上，公司面向中小客户群体研发的低速小型易拉罐线（小罐线）成为全场焦点。该产线覆盖冲杯、拉伸、缩颈、内喷、印刷全工序，以轻量化设计降低能耗与场地占用，兼顾通用性与换型效率，其“低成本投入、高运行稳定性、快速换型、精密成型、柔性生产、节能省空间”六大核心优势，精准切中当前制罐行业降本增效、灵活转产的核心需求。 3、报告期内，斯莱克机器人子公司进一步拓展谐波减速器业务，充分发挥自身金属精密成形技术优势，采用 DWI 冷成形工艺替代传统锻造工艺生产柔轮，使材料利用率提高 3-5 倍，柔轮晶粒度达 11.5 级以上，已形成包括谐波减速器核心部件柔轮冲
--	--

	压制造在内的完整工艺体系。目前已累计完成数十套工程样机的开发与测试，形成了冲压工艺、热处理等核心工艺的技术积累，具备了谐波减速器制造的技术基础与产业化条件。但未来发展存在多种不确定风险因素，敬请投资者注意投资风险，注意投资决策。 报告期内，公司与北科大签署了《技术开发合同》，委托研发“新一代高导热金属/金刚石复合材料制备装置”，利用北科大高导热复合材料设备和材料研发方面经验和科研资源，结合公司的精密装备开发优势，推动科研成果向产业应用转化。目前双方联合开发的金刚石复合材料热沉样品，已经进入测试阶段。但该业务尚处于初期，未来发展存在多种不确定风险因素，敬请投资者注意投资风险，注意投资决策。 二、投资者交流主要内容： 1、报告期内公司营收同比增长，但归母净利润亏损。想要了解一下本期利润亏损的因素，哪些是短期因素，以及是否有长期因素的影响？ 答：报告期内影响公司净利润的短期因素主要有两方面，一方面是计提了减值准备，主要是存货跌价准备，另一方面是员工持股计划股份支付费用计提，这两方面有两千万元左右；长期方面受易拉罐盖专用设备业务交货特征及周期性影响，上半年各类费用投入较多，下半年处于集中交付阶段，销售营收的确认一般也都在下半年。 从整体来看，营收占比大的电池壳业务，毛利率指标在逐步提高；另外在现金流方面实际上是比较健康的，也可以看出来经营性现金流显著提升，比以往有一个明显的增长。未来对业绩的改善我们是很有信心的。 2、收购山东奥瑞金新能源有限公司的目的是什么？因为这个企业是亏损企业，公司目前也处于亏损状态。想请问一下公司
--	---

	领导收购的目的是什么？ 答：奥瑞金新能源有限公司生产基地在枣庄，和我们现有客户山东基地距离很近，契合公司给客户就近供应电池壳产品的生产模式，可补足我们地域上的空白，完善整体产能布局体系。公司可利用自有技术工艺优势，将基地现有产线升级改造为双通产线，能够有效降低生产单耗、提升整体生产效率，加强规模效应。公司于6月15日完成对该公司70%股权的收购，收购后半个月营收近300万元，净利润也达9.7万元，预计未来改善趋势也将继续提升。 3、电池壳业务已经成为公司的第一大收入来源，报告期该板块收入也同比增长，但业务整体仍未盈利。公司电池业务毛利也在不断提高，未来还会持续改善吗？ 答：电池壳业务对斯莱克来讲，是近几年拓展的新业务，初期的投入比较大，产生的费用也是比较高的。目前电池壳业务已占公司营收的一半以上，今年上半年毛利率较去年同期增长5.56%，随着市场份额不断提升，DWI 技术应用的不断加深，以及公司在精密模具冲床系统、自动化系统、反馈检测以及控制技术等领域的优势进一步释放，降本增效不断推进，预计未来毛利率会继续提升。 另外在方壳产品方面，标准化趋势也是越来越明显。特别是像在储能上的应用，在大型类似集装箱这种结构组装情况下，它的标准化是比汽车上用的动力电池的要高很多，这也使得我们这种大规模生产的规模化效应能够发挥和体现出来。 其次，国内外的主要客户圆柱电池应用比例都有了大幅度的提高，公司圆柱电池壳占营收比例也在大幅增长，圆柱电池壳毛利优于方壳，后续预计也会有一个比较正面的结果呈现出来。 4、请问目前金刚石散热业务进展如何？ 答：金刚石-铜作为新一代金属基复合材料，既具备出众的散热能力，同时又有金属结构件的一些功能，在各类对导热、散
--	---

	热有严苛要求的设备组件中优势突出，拥有广阔的应用前景。目前公司与北科大联合开发的金刚石复合材料热沉样品，已经进入测试阶段。 5、谐波减速器业务进展如何？ 答：谐波减速器方面，公司采用 DWI 成型工艺替代传统锻造工艺，材料利用率大幅提高；柔轮精密度达到 11.5 级以上，已形成包括谐波减速器核心部件柔轮冲压制造在内的完整工艺体系。目前已开发十余套工程样机，同步完成冲压工艺、热处理等核心工艺技术积累，具备制造技术基础与产业化条件。相关生产基地建设目前已开始启动。 6、公司电池壳业务获得韩国客户定点，同时推进墨西哥海外基地建设，海外电池壳业务项目进展如何？海外业务未来与国内对比会如何？ 答：公司电池壳业务目前仍以国内市场为主，但对海外业务拓展也作了充分准备，海外业务分两类：一类是直接销售给海外客户，另一类是国内的客户到海外设厂之后，我们跟随国内客户在海外建立结构件的配套生产。 公司正与韩国合作方共同推进向北美市场供应圆柱形钢壳事项，目前进展顺利，国内测试反馈良好。墨西哥设厂及产能爬坡、分阶段增加产线投入均在周密规划中，因北美市场需求持续提高，预计投入将超过最初计划，力争未来带来更多的海外收益。
附件清单（如有）	无