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

	√特定对象调研	□分析师会议
投资者关系活	□媒体采访	□业绩说明会
动类别	□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	个人投资者: 娄建良	
及人员姓名		
时间	2020年11月9日	
地点	苏州斯莱克精密设备股份有限公司	
上市公司接待	公司总经理:安旭	
人员姓名	财务总监: 农渊	
	一. 公司总经理、财务总监介绍公司基本情况。	
	二. 投资者问答环节: 1. 公司目前业务主要包括新能源电池壳、易拉罐、盖高速生产设备、以 C2M 商业模式运营的数码印罐迷你线三部分,请问在	
投资者关系活	未来三五年内公司对于	这三块业务的规划是怎样的?
动主要内容介	第一,传统的易拉罐生	生产设备业务在未来几年内预计将会稳
绍	定快速增长,尽管公司	每年有超过一半的设备订单来自于海
	外,而今年年初疫情对	我国以及世界的影响巨大, 致使公司海
	外订单的完成量不太理	想,但是得益于公司早年在国外的业务
	布局,有效的规避了疫情的不利影响,维持了公司业务的稳定。	
		令"以及大众生活质量方方面面的提
	高,整个行业大体上还	是呈现增长的趋势,因此在此部分业务

方面,预计未来还是会快速稳定的增长。

而另外两部分业务相对来说应该是爆发型增长,其中电池壳业务可能增长的更加迅速、更显而易见一些,因为电池壳业务与公司传统的易拉罐业务的相似性更大,并且随着新能源电池壳市场需求的进一步发展,生产易拉罐的技术相对于传统的生产电池壳的技术,能更好的应用于生产新能源电池壳,满足新能源电池壳各方面的技术要求,因此此方面业务在公司未来的发展中将会有较大的增长,甚至影响公司未来的业务布局,发展成为公司的主营业务之一。

最后,相对于前两项业务,C2M业务更加宽广虚拟,市场也会更大。但是此项业务的虚拟并不在于无法实现,而是在于具体最后落地以及落地模式上的不确定,也即其盈利模式等相关的具体事项还不明朗,需要坚持到最后等待项目具体落地才能明晰。

2. 请问公司河南新乡 30 亿电池壳项目,大致会在什么时间落地? 生产线投入生产后一年的营收大概会是多少?

目前新乡盛达的第一条电池壳生产线已经研发完成了,第 二条生产线很快也要组装完成发货了,所以预计项目将会在明 年年初正式落地,开始投入生产,并且公司在此之后也有增加 生产线的计划。关于电池壳业务的营业收入,公司之前大体上 有做过相关分析,具体参见公司相关公告,总体来说营业收入 还是非常可观的,甚至在未来有超过公司传统易拉罐设备营业 收入的趋势。

3. 易拉罐市场这么大,公司是否考虑过直接生产销售易拉罐而不只是卖设备?

直接销售易拉罐和销售易拉罐设备是两种不同的行业,有不同的商业模式和盈利模式,对技术的要求也不同。易拉罐的市场确实很大,足以支撑起一个设备市场,但是公司一旦选择直接销售易拉罐,那么也就意味着和现在的下游客户成为了竞

争关系,也就无法再向现在的客户销售易拉罐设备。而公司目前在生产销售易拉罐设备的技术上和商业模式、盈利模式方面都比较成熟,并且由于易拉罐产量巨大,生产销售设备也足以成为一个行业,并给公司提供足够的盈利和发展空间,在这样的行业背景下公司目前并没有直接生产销售易拉罐产品的计划。

但是新能源电池壳行业与易拉罐行业不同,目前市场对于 电池壳的需求量还远没有对易拉罐的需求量大,电池壳行业目 前还没有壮大到可以养活一个设备市场的规模,因此在电池壳 行业里,公司选择直接生产销售电池壳的产品,而不是生产销 售设备。

4. 基于公司生产电池壳质量上和效率上的优势, 待公司电池壳 生产线可以量产电池壳后, 是否可以预测未来电池壳项目将会 和更多的新能源汽车厂商合作?

目前生产电池壳的设备大多是通用设备,而不是专门为生产电池壳而设计的设备,因此,产出电池壳的精度,一致性以及生产效率都有很大的上升空间,而公司运用生产易拉罐的技术生产的电池壳,在大量量产的情况下,能够保证更高一致性和精度的同时,还可以降低成本价格,因此有很大的优势,未来与新能源汽车厂商的合作都会有可能。

5. 请问除了新能源汽车, 其他也需要使用电池壳的行业例如电动工具行业是否也会在公司采购电池壳?

目前需要使用电池壳的各个行业都会从公司的控股公司新乡盛达新能源科技有限公司采购电池壳,虽然目前由于盛达新能源的生产线还未完全落实,第二条生产线还在安装调试,所以产量不大,去年的销售总额只有一千万元左右,但是预计在第二条生产线安装调试成功后,业绩会有所上升。

附件清单(如

无

有)