

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：2022-005

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 2021 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	2022 年 5 月 10 日 15:00—17:00
地点	全景·路演天下（ http://ir.p5w.net ）
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：郭青岳先生、聂晓春女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、基于全球疫情和国际形势的变化，公司在风险防控上是否有清晰的应对措施？是否有未来 10 年的规划思路？</p> <p>答：针对国际经济环境变化，公司在加强与已有客户合作的同时不断拓展新市场，开拓新客户，分散国际经济环境变化的风险；积极关注国际政治与经济形势，针对经济环境的变化及时对公司境内外战略布局进行有针对性的调整；持续加大对新产品研发和业务拓展的投入，增加关键零部件的国产比例，不断提升公司产品的性价比进而提升产品竞争力；进一步整合和优化内外部资源，加大公司的售前咨询、前端设计、安装调试、售后服务资</p>

源对海外销售的投入和响应,尤其是加大对海外战略客户和重点客户的资源倾斜,对冲新冠疫情和国际贸易环境所造成的不利影响。

2、关于业务方面,易拉盖高速生产设备及系统改造同比下降 9.4%,安总是如何看待,如何保增长,22 年有何举措?电池壳业务同比增长 16.58%,作为一个新业务,基本就是没增长,安总在 22 年有何举措,确保大幅提升,预计 22 年可以做到多少?数码印罐业务收入未列入,是不是收入太少,如何确保 22 年快速发展,有何举措,22 年目标是多少?

答:关于易拉盖高速生产设备及系统改造收入比去年同期下降的问题,首先这是易拉罐和易拉盖行业的一个正常现象。因为易拉盖厂家一般都是为了配套易拉罐的市场需求而增加产能,所以易拉盖需求往往相对易拉罐有一定的滞后性,2021 年公司易拉罐业务增长了 25%,事实上整个行业的易拉罐业务都有大的增长,由于易拉罐设备交货期往往有一年左右时间,所以 2021 年增加的易拉罐产能最快在 2022 年甚至可能到 2023 年才能完全释放,可以预计的是 2022 年到 2023 年市场可能会因为易拉罐的大量增加,然后造成易拉盖的产能不足,从而会提升对易拉盖设备的需求。公司一直在做的就是,保持易拉盖设备的技术领先性,提高设备的标准化,缩短设备的交货期,降低设备的成本,进一步提高设备的性价比,从而保证在市场对易拉盖设备的需求到来时,能够快速地获取更多的订单。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,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。

3、关于成本问题，机械加工件成本同比增加 110.16%，明显大大高于业务增长，是何原因？22 年有何举措降这方面的成本？另外水电和人工成本都大幅高于收入增长，安总有何举措降低该方面成本？

答：2021 年机械加工件成本占营业成本比重为 26.14%，2020 年占比为 13.47%，主要反映的是成本占比构成的变化，并不代表成本的上升。公司 2021 年机械加工件成本总额比去年同期增加 110.16%，但实际采购成本与去年同期基本持平，我们预计 2022 年也不会有太大变化。另外 2021 年水电和人工成本总额增加，但是相应营业成本占比并未大幅增加。

4、关于业务布局，山东明佳每年亏损近两千万，并且主业与公司业务无相关性，为什么还不关掉，存在意义是什么？中天九五亏损情况如何？是否考虑关掉？海南高校少，机械人才更少，布局海南研发中心合适否？将来是否是个累赘？

答：公司近年来积极开拓新业务，如苏州先莱及下属公司主要从事新能源电池壳业务，山东明佳主要从事视觉检测设备等业务，前述业务已产生了一定收入，目前仍处于发展期。从工业技术角度来看，新业务前期的布局和培育是必要的，成熟需要时间，在市场上兑现业绩也需要时间。公司拟在海南建设高端装备制造及研发中心项目，是为了积极响应推动海南自贸港的政策，利用公司自身在金属精密成型技术方面的优势和当地优越的创新政策环境，加速公司的研发体系的升级，引进国内外优秀人才，并促进国际技术交流。

5、销售布局，电池壳业务推进速度很慢，22 年整体销售布局如何？期望收入是多少？有何举措确保？欧洲和北美如何拓展该业务，有何重大举措，确保业务的达成？

答：2022 年，公司将顺应新能源电池市场的高速发展趋势，在推进传统业务稳步增长的同时，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的投入，扩大新能源电池壳产业规模，努力构建公司业务新的增长引擎。公司圆柱形电池壳第二、第三条线在安装调试中，预计今年二、三季度可陆续实现批量生产；小直径钢壳 2020 年就通过新乡盛达逐步开始批量供货；与此同时，公司也开展了大直径钢圆柱电池壳的研发，预计今年第四季度可实现首条验证线的商业化生产。

新能源电池壳业务在美国市场的拓展方面，公司已对子公司的业务作出相应调整，由控股子公司美国精密设备负责重点开拓美洲地区的电池壳业务，目前已全面接入公司在美国的电池壳业务；针对欧洲市场，公司也正在积极地探讨进入该市场的战略规划。

6、人力资源问题，贵公司，管理层年龄偏老，30 岁以下人偏少，人才年龄结构不是很合理，如何改进，22 年有新举措否？确保年龄结构目标的达成？另外，管理层薪酬明显低于业界平均水平，是如何考虑的？

答：公司管理层都是各领域的专业人士，均能勤勉尽责、认真履行职责。董监高的薪酬是结合公司的经营情况，按照考核制度执行的，同时为激励和留住核心人才，公司以经营目标为导向，建立了长效激励机制，持续推出股权激励、员工持股计划。

7、业务布局方面，销售额不大，但是研发基地遍布北美，欧洲，国内好几个城市，业务范围跨度又极大，互无相关性，如何做好异地管理和协同工作？22 年有无举措进一步提升管理，做好减法的管理动作？

答：公司对合并范围内子公司能有效控制，除成立后暂无运营的子公司外，发行人主要子公司均配备了独立的管理人员，并建立了《子公司设立及信息管理制度》，对子公司的重大事项报送作出规定，保障了上市公司对子公司运营情况的监管。后续公司会根据实际情况，考虑对不必要的投资进行关停并转，

收回资金，对组织架构进行梳理和优化。

8、尊敬的领导，2022年一季度营业收入专用设备制造，光伏发电及其他，电池壳业务各分别占比是多少？

答：目前专用设备制造相关收入仍占公司营业收入的主要部分。

9、安董事长：美国子公司连年亏损，且有越来越大的趋势，主要原因是什么时？哪边有多少人员？主要有哪些业务？今年能不能扭亏？

答：公司的海外子公司通常协助上市公司进行海外采购或海外销售，在集团中根据其承担的角色和功能给予适当的毛利，扣除自身承担的日常运营费用后呈现为微利或亏损状态。根据公司对新能源电池精密结构件在国际化方面的布局，今年已对子公司的业务作出相应调整，由控股子公司美国精密设备负责重点开拓美洲地区的电池壳业务，目前已全面接入公司在美国的电池壳业务。

10、电池壳业务虽然技术先进，但转化为商业价值一直进展很慢，安总在新的一年里管理团队有什么举措，加快商业化进程？

答：公司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，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。

11、数码印罐作为一个新兴业务，对经营业务的管理人员的要求非常高，需要能够贴近年青人，了解年青人，并且能够引领时尚消费的一个领军人员，但看到贵公司的管理团队年龄都偏大，安总，您有信心认为您这个团队能够经营这个极具个人化、

时尚化和年青化的产业吗？在新的一年里有什么举措，使该业务能够快速起飞？

答：公司提供的数码印罐迷你线产品性能处于国际领先地位，2019 年获得行业权威会议“Cantech Grand Tour 2019”颁发的国际供应商创新金奖，技术水平获得了全球易拉罐制罐行业的认可，公司非常有信心能够经营这个极具个人化、时尚化和年青化的产业。基于公司数码印罐迷你线一罐一印的技术优势，为进一步拓展公司数码印罐业务增长空间，公司拟通过控股孙公司在常州武进绿建区打造 C2M 智能智造+文化创意+智慧新零售的产业链生态，规划中的智造融合创新中心拥有数码制罐自动化生产车间和销售、物流、易拉罐沉浸式体验博物馆、定制化易拉罐文化创意载体等展示场地，为业务推广提供创新体验中心、新媒体宣传中心等空间，为客户所需易拉罐定制特定外观，以满足特定的消费场景需求，协助公司进一步实现产业跨界融合。

12、请问公司领导：公司 21 年年报显示电池壳业务 2020 年营收六千七百多万，21 年营收七千八百多万，在 21 年新能源汽车飞速增长的行业背景下仅增长不到 8%，说明市场根本没有打开，请问原因是什么？公司看好的电池壳业务不能打开市场的障碍在哪里，公司有何应对措施？未来的 4680 电池壳业务如何保证能实现续期目标占领市场？

答：公司 2021 年度实现的电池壳收入主要来自新乡盛达，专指 21700 和 18650 系列，2021 年公司电池壳业务的增长速度不高，主要原因是疫情及去年下半年新乡盛达所在地区受暴雨泄洪影响停产数月。另外公司自动化电池壳生产线的高速生产特点要求同一品种的量有足够大，而且汽车行业新产品的导入期相对较长，公司将易拉罐独有的超薄金属成型技术应用于新能源电池壳领域，属于电池壳生产技术的创新，从验证到推向市场需要一定时间。目前公司的圆柱形电池壳首条生产线已经实现批量生

产，第二、第三条线也在安装调试中，预计今年二、三季度可陆续实现批量生产；小直径钢壳 2020 年就通过新乡盛达逐步开始批量供货；与此同时，公司也开展了大直径 46 系列钢圆柱电池壳的研发，预计今年第四季度可实现首条验证线的商业化生产。

13、美国子公司年年亏损，且有越来越大的趋势，想问安董，美国子公司有多少人员？相关人员是不是都有裙带关系的？什么时候能扭亏？

答：公司的海外子公司通常协助上市公司进行海外采购或海外销售，在集团中根据其承担的角色和功能给予适当的毛利，扣除自身承担的日常运营费用后呈现为微利或亏损状态。根据公司对新能源电池精密结构件在国际化方面的布局，今年已对子公司的业务作出相应调整，由控股子公司美国精密设备负责重点开拓美洲地区的电池壳业务，目前已全面接入公司在美国的电池壳业务。

14、尊敬的公司领导您好，请问公司可转债多次承诺不强赎，在此方面领导的主要考虑因素是什么？未来哪些因素变化可能导致意愿有变？以及近期的大致想法。非常感谢！

答：公司看好未来发展，可转债是否强赎是根据实际情况决定的，后续公司会在合适的时机做出合理安排。

15、定向发行的股票价格有没有考虑保护广大投资者的利益？

答：非公开发行价格基本是依据市场价格并经过询价等程序确定。本次发行的定价基准日为发行期首日，发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%。本次发行的最终发行价格将在本次发行经深交所审核通过并获得中国证监会同意注册的批复后，由董事会根据股东大会授权，按照相关法律、法规的规定和监管部门的要求，根据询价结果与本次发行的

保荐机构（主承销商）协商确定。若国家法律、法规或其他规范性文件对向特定对象发行股票的定价原则等有最新规定或监管意见，公司将按最新规定或监管意见进行相应调整。

16、宁德时代是否有意向参与公司定增？

答：公司定增事项敬请关注后续公告。

17、公司圆柱壳进入哪些客户试用了？目前是否有销售量？方形壳是否开始生产？

答：子公司新乡盛达生产的 21700、18650 已实现批量供货，主要客户有亿纬锂能、力神等；安徽斯翔的圆柱形铝壳已供给新能源电池的头部企业；在方形铝制电池壳方面，公司目前已完成了实验室模拟和部分主要生产设备的设计工作，关键工艺过程的研究也得到了实验验证。公司拟收购的阿李自动化下属方形电池壳业务的拆分整合已完成，正在进行评估审计工作。

18、股价已经跌了这么多，公司可以考虑回购，以稳定股价？

答：在合适的时机，公司会考虑您的建议。

19、公司目前圆形壳是否有订单？2021 年实现多少收入？

答：公司 2021 年电池壳业务收入 7838.35 万元，均为圆形壳。

20、圆形壳是否已经解决了“要求单一型号的量足够大”的问题？

答：公司对单一型号的电池壳需求量问题本质是目前市场对单一型号的电池壳需求量。基于公司 DWI 超薄金属成型技术及高速生产线的生产模式特点，公司原有的易拉罐产线可实现 3 千个每分钟的生产效率，针对目前电池壳市场需求公司研发的小圆柱电池壳已经达到 1200 个每分钟，也设计了满足目前市场相关其他型号的电池壳生产线，目前已经基本解决了要求单一型号的量

的问题。

21、请问贵公司现在生产的 18650、21700、4680 电池是钢壳还是铝壳，每只售价分别是多少，每只净利润分别是多少？谢谢

答：公司现在生产的 18650、21700 是钢壳，售价在 0.3 元-0.4 元左右，同时公司也开展了大直径圆柱电池钢壳的研发，预计今年第四季度可实现首条验证线的商业化生产。

22、斯莱克的电池壳有大的订单吗？

答：公司电池壳业务正处于加速发展期，公司生产的部分型号电池壳已实现对客户的批量供货，后续订单金额如达到对外披露标准，公司将及时履行信息披露相关义务。

23、你好，安总，之前推出的股权激励方案 1 股 18 元，远高于现在二级市场的股价，会不会激励失效？贵公司有什么新方案？

答：公司限制性股票激励计划的授予价格是按照相关规定制定的，不低于股票票面金额，且不低于下列价格较高者：（一）本激励计划草案公布前 1 个交易日公司股票交易均价每股 20.95 元的 50%，为每股 10.48 元；（二）本激励计划草案公布前 20 个交易日公司股票交易均价每股 23.07 元的 50%，为每股 11.54 元；（三）本激励计划草案公布前 60 个交易日公司股票交易均价每股 25.93 元的 50%，为每股 12.97 元；（四）本激励计划草案公布前 120 个交易日公司股票交易均价每股 24.45 元的 50%，为每股 12.23 元。

24、请问一下安总，您认为公司的合理市值应该是多少？

答：市值变化受多重因素影响，公司将坚定执行既定的发展战略，积极提升公司的核心价值，争取以良好的业绩回报投资者，同时公司遵照相关规定和信息披露要求，积极履行相关义务，加

强投资股东交流，向市场传递企业价值。

25、公司股价何时能上 30？员工持股的价 18 元以何为依据？为什么不鼓励员工从二级市场购买？

答：公司限制性股票激励计划的授予价格为 18 元/股，本次限制性股票激励计划授予价格的定价方法为自主定价，不低于股票票面金额，且不低于下列价格较高者：（一）本激励计划草案公布前 1 个交易日公司股票交易均价每股 20.95 元的 50%，为每股 10.48 元；（二）本激励计划草案公布前 20 个交易日公司股票交易均价每股 23.07 元的 50%，为每股 11.54 元；（三）本激励计划草案公布前 60 个交易日公司股票交易均价每股 25.93 元的 50%，为每股 12.97 元；（四）本激励计划草案公布前 120 个交易日公司股票交易均价每股 24.45 元的 50%，为每股 12.23 元。

26、请问本次增发是否有机构提前表态参与？

答：相关定增事项敬请关注公司后续公告。

27、公司股价怎么跌成这个样子？

答：影响股价波动的因素诸多，特别是今年以来二级市场整体也在下行。公司将在推进传统业务稳步增长的同时，做大做强新能源电池壳业务，稳步推进产能释放，争取以良好的业绩回报投资者。

28、公司现阶段订单量怎么样？新布局的电池壳业务竞争优势在哪里？

答：截至公司 2021 年度报告披露日，公司在手订单 9.52 亿元。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。

29、安总您好！4680 或者 4692 电池盖的卷封技术公司试制了没有？如果有，那么提交客户进行验证了吗？有何反馈？随着新能源汽车产业的爆发，公司有计划成为电池结构件尤其外形尺寸和封装方式的标准制定者吗？如有，目前和哪些电池头部公司与哪些政府职能部门在对接？

答：公司对卷封技术长期看好，敬请关注后续公告。

30、公司在研制或者制造组装中的方形壳自动化产线有多少条？每条线的每分钟产能是多少？谢谢！

答：公司会结合市场实际情况，生产制造方壳生产线，方壳生产线生产速度会比传统模式提升数倍。

31、公司当下在中国的电池壳占有率及竞争力如何？

答：公司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，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。

32、请问 2021 年电池壳业务的平均毛利率，另外，2021 年度的电池壳销售有多大比例是用于电动汽车的？今年二三条生产线启动后，日产 100 万电池壳大概毛利率会有多少？谢谢。

答：公司 2021 年电池壳的销售情况详见公司 2021 年度报告。

33、对于电池壳的业务，圆柱形电池壳面临统一型号量不足的问题，你们如何看待这个问题今后的发展以及近期市场将会有的一些什么有利或不利于斯莱克电池壳业务的变化？方形电池壳接下来的市场开拓会有哪些不利因素？谢谢。

	<p>答：随着产业标准化程度的推广，相信电池壳同一型号的量可以达到所需产能。</p> <p>34、关于东莞阿李收购，除了股东大会决策以外，可还需外部机构如证监会等的审核批准？</p> <p>答：应该不需要经证监会审核，公司会按照相关法规及规则履行决策程序。</p>
附件清单（如有）	无