

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：2024-002

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 2023 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	2024 年 5 月 13 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：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、安总好，相信利用公司在易拉罐产线制造领域的突出优势，当时公司在进军电池壳生产线已经做了很深可研，但易拉罐是快销品，一个货架上就摆好多，一个人可能一顿都会消耗很多，但电池壳属于耐用消费品，那么看重高速生产或者与易拉罐相关的一些物理或化学优势吗，咱们以新的方式生产电池壳去竞争现有其他方式生产电池壳的厂家，咱们的优势和前景您是怎么看的？</p> <p>答：感谢您的关注！我们将高速的易拉罐制造技术应用于</p>

电池壳的生产，不仅使得电池壳获得高一致性，高效率，同时它的一些物理特性也得到强化，比如电池壳的耐压性显著提高，低成本和高一致性的电池壳是市场的需求和未来的发展方向，公司开发的先进技术代表着制造技术的发展方向，也是公司的竞争优势，相信会帮助公司成为更优秀的电池壳供应商。

2、公司电池壳是否涉及焊接或者封装？

答：感谢您的关注！电池壳的制造过程本身不涉及焊接或者封装，但电池的制造商在使用电池壳制造过程当中会有焊接或者封装不同的工艺。

3、安总好，能否介绍一些，公司电池壳业务在国内市场上占有的市场份额，主要竞争对手有哪些？相较于竞争对手，我们的优势是什么？谢谢

答：感谢您的关注！公司这两年的电池壳业务得到了高速的发展，目前已成为中国市场主要的方形电池壳供应商之一；相较于我们竞争对手，我们的优势体现在拥有先进的制造技术和追求持续改进，力争成为优秀供应商的团队。

4、公司是主要根据哪些因素建设电池壳产能的？是根据客户意向，还是根据自己对市场的理解？

答：感谢您的关注！公司的电池壳产能主要是根据客户的需求来建设的，对于一些先进的工艺，公司有根据自己对市场的理解进行开发。

5、安总好，能否大概说一下，电池壳业务毛利率转正所需要的营收规模，以及毛利转正的一个时间预期？谢谢

答：您好，公司 2023 年电池壳业务毛利率为 2.98%，随着新产线的逐渐成熟及产能利用率的提高，毛利率应该会有大幅改善。

6、安总好，能否介绍一下，电池壳业务现阶段的产能利用率，以及未来的产能规划情况？另一个问题，看到公司有意今年再进行一次 3 亿元的定增融资，在电池壳业务上，累计投入

资金大概有多少了？电池壳业务投入这么大，但是现在毛利率很低，会不会出现以后做得越多，越亏损的情况？

答：感谢您的关注！目前电池壳业务的产能利用率和客户的季节性有很大关联，目前一季度产能利用率偏低，预计二、三季度逐渐会达到比较高的产能利用率。产能规划目前是按照客户订单需求规划的，今年是增加产能建设的年份，电池壳业务的特点是大批量生产的产品，需要拥有大的规模才能产生经济效益，因此在达到大的规模之前都是一个持续的投入期，长远来看拥有批量的规模和先进的技术将会实现比较好的盈利。

7、请问今年的易拉罐生产线的订单相对去年会有明显提升吗？

答：您好，今年公司的具体经营情况请关注后续披露的定期报告等相关公告。

8、安总，您好！在贵公司编号 2024-001 投资者关系活动记录表中描述：公司利用易拉罐核心制罐技术 DWI 工艺来制造电池壳，DWI 工艺生产是用产线的模式，此技术路线先进，优势明显。请问：1、此技术路线及技术优势与头部新能源厂家是否有合作，占比多少？2、未来此技术路线是否会布局产生“为客户提供电池壳高速生产设备及系统改造”项目订单？

答：感谢您的关注！公司利用易拉罐核心制罐技术 DWI 超薄金属成型工艺制造电池壳，在技术上是先进的，制造出来的电池壳具有高质量、一致性好等特点，公司已将该项技术成功运用于圆柱铝壳和钢壳生产，近期已运用至方壳生产线并在验证中，目前圆柱电池壳的 DWI 工艺运用已经实现量产项目正在与市场部分主要的电池壳厂商进行合作供货，未来 DWI 技术方形电池壳生产线验证通过后，也将为客户提供高一一致性、高效率、低成本的产品，为中国电池制造走向海外作出贡献。在未来 DWI 技术应用方面公司将努力与主要客户紧密合作，共同发展。

9、请问安总，易拉罐生产线行业也有周期性吧，上升阶段

和下降阶段一般多长时间？谢谢

答：您好，是周期性资本支出的行业性质。所以受金融政策等因素影响较大。铝易拉罐等铝制材料是非常环保且可持续发展的产业，长期来看会是持续向上的。公司上市十年间，利润从二千多万发展到 22 年最高二亿多，说明波折都是短期的，增长是长期趋势。

10、安总好，请问，电池壳业务毛利率为什么只有 3 不到。主要原因是什么，能否分析一下？

答：您好，公司电池壳业务毛利率低是因为生产初期投入较高，磨合期间的短期现象。随着新的产线逐渐成熟及产能利用率的提高，毛利率应该会有大幅改善。

11、目前的电池壳业务收入水平与过去 5 年您所提的百亿营收差的有点多，请问何时能够达到？

答：感谢您的关注！电池壳行业会经历一个高速发展的过程，公司具体的营收发展变化是和市场紧密相连的，公司将加大对电池壳业务产品的技术研发升级和市场推广的投入，扩大电池壳产业规模，并通过智能化发展提升公司的综合竞争力，努力实现公司制定的营收目标。

12、安总好，请问，电池壳业务中方壳和 4680 圆柱，营收占比怎么样？公司的投入主要在哪一边。谢谢

答：感谢您的关注！电池壳业务中主要收入来自方壳，4680 圆柱壳收入占比极小，4680 圆柱壳目前客户还是处于打样、小批量生产阶段。公司主要投入也是在方形电池壳。

13、请问安总：发改委刚出台的针对锂电行业产能过剩而实施的供给侧改革对公司电池壳现有和在建的生产线有负面影响吗？

答：感谢您的关注！发改委刚出台的针对锂电行业产能过剩而实施的供给侧改革实质上是要淘汰落后的产能、低水平的生产线，目前公司在电池壳制造领域有先进的技术和产线，公

司的客户是市场里面主流的、优秀的电池制造商，产业政策的实施对这些优秀的电池制造商和有技术优势的电池壳制造商有利，因此对我们的影响是正面的。

14、安总好！据公司介绍，公司的电池壳具有质量好、产量大、成本低的优势，为什么 46 系列到现在还没有大订单呢？

答：您好，目前市场还处于打样和小批量生产阶段，46 系列的最初推手也还在试制阶段。不过从趋势看，下游市场的进一步发展会带给我们大批量生产的订单。谢谢。

15、固态电池量产可能为时不远，软壳包装有可能成为主流，公司原来对产线投资的评估是否过于乐观，如何看待产线被淘汰的风险

答：感谢您的关注！目前市场的主流产品是方形电池，而且在相当长一段时间内，方形电池仍然是主流，至少在十年之内，这也是市场的普遍共识，即使现在有固态电池，也并不多，而固态电池有一部分是方形，软包近几年是一个下降趋势，并不是市场的主流。公司的电池壳业务主要集中在方形电池壳，同时公司在圆柱钢壳、铝壳都在逐渐的布局和放量。公司的战略布局方向是符合市场发展趋势的。

16、公司大股东质押大量股份的用途是什么，会不会给公司造成风险？

答：感谢您的关注！公司大股东质押股份是基于自身资金需求等原因，对公司生产经营、公司治理等不会产生影响。具体内容详见公司已披露的公告。

17、安总能否介绍一下 4680 的进展，客户拓展情况？

答：感谢您的关注！目前公司从 24 年以来收到大量客户要求打样与技术交流，铝壳与圆柱壳也在沟通交流。客户的拓展活动比较积极，目前不便披露具体客户信息。

18、公司重点发展的电池壳业务，现有产能达到多少？能否满足现有客户的订单量？关于这方面业务量公司的预期是怎

么样的？产能规划是怎样的？包括现在是否在这方面开发新客户，进展到什么程度了？

答：感谢您的关注！公司重点发展的电池壳业务产能是比较高的，目前基本满足客户的订单量，但还在不断扩产，以满足客户更高的需求，这方面业务量公司在高速增长当中；产能规划按照客户布局在规划；目前有很多新客户在与公司进行洽谈，预计今年会给公司带来更多的订单。

19、如果 46 系列今年无法打开市场，相关生产线本年度是否存在计提减值准备的可能？

答：感谢您的关注！关于 46 系列公司从 24 年以来收到大量客户要求打样与技术交流，客户的拓展活动比较积极，圆柱电池壳有多种型号，公司相关生产线保持一定弹性，在最近几年不存在计提减值准备的问题。

20、股票一两年的长期阴跌，应该是企业到了走下坡路的日子了，公司怎么看？

答：感谢您的关注！股票涨跌是二级市场的表现，从业务方面来说，公司 2022 年取得自成立以来最好的业绩，易拉罐盖设备市场需求超出市场预期。2023 年易拉罐盖业务有所调整但属于正常波动，自 2021 年开始公司加速发展电池壳业务，收入持续增长，公司对未来发展非常有信心。

21、您好！我来自四川大决策，公司去年业绩大幅下滑，一季度也是出现业绩下滑，如何摆脱经营困境？

答：您好，公司将继续巩固盖线罐线的行业地位，利用物联网区块链赋能产品价值，在全球范围内实现更大的市场规模和更高的占有率；同时公司也将致力于创新研发，加大对新能源电池壳业务产品的技术研发升级和市场推广的投入，扩大新能源电池壳产业规模，并通过智能化发展提升公司的综合竞争力，努力提升公司经营业绩和企业价值，回馈投资者。

22、尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：

1、年报和一季报显示，公司业绩均较同期出现了下滑，能否分析一下原因？2、公司发行 3.88 亿元可转债尚有 2.393 亿元未转股，还有 2 年多就要到期了，公司是否有信心在转股期实现全面转股？下一步将如何推动转股？目前溢价率较高，在何种情况下考虑下修？3、新“国九条”对分红提出具体要求，公司目前的分红现状是否会触及 ST？未来公司分红政策会做哪些调整？

答：您好！2023 年，公司营收较上年同期基本持平，归属于上市公司股东的净利润较上年同期减少，主要原因是报告期内母公司传统业务的营业收入有所减少，这部分收入毛利率较高，子公司新能源电池壳业务收入有大幅增长，这部分业务处于爬坡期毛利率较低；同时 2022 年是公司自成立以来取得的最好的业绩，基数较高，2023 年归属于上市公司股东的净利润相较 2021 年、2020 年、2019 年还是分别有所增长。

公司已发行的可转债如再触及下修条件，公司董事会将根据公司基本情况、股价走势、市场环境等多重因素作出决议，请留意公司公告。

23、根据 2023 年年度及 2024 年第一季度经营情况及公司股价近一年多来的表现，未来公司将采取什么措施来提升经营业绩和企业价值，回馈投资者？

答：您好，股票涨跌是二级市场的表现。未来公司将继续巩固盖线罐线的行业地位，利用物联网区块链赋能产品价值，在全球范围内实现更大的市场规模和更高的占有率；同时公司也将致力于创新研发，加大对新能源电池壳业务产品的技术研发升级和市场推广的投入，扩大新能源电池壳产业规模，并通过智能化发展提升公司的综合竞争力，努力提升公司经营业绩和企业价值，回馈投资者。

24、公司 2023 年度外销收入减少，是不是传统易拉盖、易拉罐业务国际业务量在锐减？

答：您好，国外啤酒最大消费国美国，以及部分欧盟国家啤酒销量出现了下降趋势，黄河啤酒官方网站《美国啤酒销量降至 25 年来最低水平》《德国啤酒销量持续下滑》中提到，根据啤酒营销者洞察(BMI)报告的最新数据，美国人目前的啤酒饮用量是 20 世纪 90 年代以来的最低水平，美国 2023 年前三季度啤酒出货量下降了 5%，全年可能跌破 2 亿桶；德国联邦统计局的数据显示，2023 年德国啤酒销量下降了 4.5%，海外啤酒等消费数量下降，导致 2023 年相关两片罐专用设备需求出现短期波动。

25、安总：通过 2023 年度报告业务数据，公司由毛利率高、技术壁垒高、技术型的易拉盖、易拉罐业务拓展毛利率低、传统制造业、销售型、重资产投入、现金流占用大的电池壳业务，在战略发展上考虑是否充分？

答：感谢您的关注！公司原来在易拉罐盖设备领域拥有技术优势，技术壁垒高，但是易拉罐盖行业整体市场相对较小，新能源行业属于大行业，短期公司资产投入重，但是长期来看，时间越长，公司的技术优势越明显，长期对公司是有利的。

26、公司 2023 年度期末短期借款为 3.14 亿元，长期借款为 7.57 亿元，合计约为 10.71 亿元，如此高额的银行借款，是否会对未来经营产生风险？

答：2023 年公司的项目贷款和中期流贷增加，与去年同期相比增加了 85.16%，主要因为公司新能源电池壳业务上持续投入，目前公司的资产负债率为 47.27%，公司对易拉盖罐设备业务和未来电池壳业务的发展非常有信心，增加的银行借款，不会对未来经营产生风险。

27、公司 2023 年度应收账款金额为 7.38 亿，这两年应收账款居高的原因是什么？

答：2020、2021、2022、2023 年的营业收入为：8.83 亿、10.03 亿、17.31 亿、16.51 亿，应收账款分别为：3.79 亿、3.54

	亿、6.83 亿、7.38 亿。这两年应收账款居高的主要原因，是由于营业收入的大幅增长。
附件清单（如有）	无