

证券代码：斯莱克

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

编号：2017-11-23

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	长城证券：牛致远
时间	2017年11月23日
地点	苏州斯莱克精密设备股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司战略部经理：李克坚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司战略部经理李克坚介绍公司基本情况。</p> <p>2. 投资者问答环节：</p> <p>1) 公司高速易拉盖生产设备业务情况？</p> <p>答：公司2007年开始做易拉盖设备整线，目前是全球第二大高速易拉盖设备生产商，具有专利100余项。目前公司盖设备的生产速度达到6000个/分钟，下游客户主要为各国前三大制盖制罐厂商，单条设备线价格在3000多万左右。盖设备领域规模最大的公司是美国STOLLE，其2011年被日本东洋制罐收购。公司上市以前对国内销售较多，上市后国外销售增多，一般交货期在8-10个月左右。</p> <p>2) 制盖厂商采用高速设备的必要性？</p> <p>答：低速设备产能在100多个/分钟左右，人力成本高且</p>

品质不稳定。高速自动线可以基本排除人为干扰，且生产能力远超低速线，实际设备成本回收期更短，因此大厂商会选择高速设备。

3) 公司高速易拉罐生产设备业务情况？

答：该领域客户粘性较高，公司此前已掌握制罐设备技术，2015 年抓住契机正式进入罐设备市场，目前刚刚进入交货期，预计大量交货在明后年。公司制罐设备线单价在0.8-1.5亿元，生产速度约2000 个/分钟，交货期在10-18个月左右。与制盖不同，制罐行业具有产品运输成本高、竞争激烈、利润薄等特点，通常需要在饮料灌装厂附近就近设生产线，设备需求量大约是盖生产线的5-8倍，市场规模是制盖设备的十几到几十倍。目前该领域设备基本依赖进口，公司未来发展空间很大，主要竞争对手是日本、欧洲、美国的十几到二十几家公司，国内基本没有竞争对手。

4) 设备下游需求情况？

答：易拉盖设备市场全球相对稳定，基本销售每年十几条生产线，增速较为稳定；易拉罐设备需求大，国产化率低，将是公司未来一大业绩增长点。行业一般规律是当某国家人均GDP接近5000美元时易拉罐装饮料需求开始爆发式增长，近期中亚、埃及、东南亚等地区及部分前苏联国家的需求增长较多。

5) 公司机器视觉智能检测业务情况？

答：机器视觉智能检测技术具有一定通用性，除应用于公司的设备生产线外，公司的检测设备今年还部分对外销售，主要应用于需要流水线连续生产的产品的在线智能检测等。公司检测设备单价在几十万一台，未来将进一步拓展这方面市场。

6) 公司物联网业务布局？与主营业务有和联系？

答：公司目前物联网业务是子公司北京中天九五开展的智慧燃气项目。随着窄带物联网（NB-IoT）技术发展，今年以来各大运营商都开始推出其NB-IoT 服务，公司是第一批拿到联

通物联网号码的企业，未来计划在北京燃气阀门监控、远端关闭等领域实现应用，并通过与三大运营商的合作将相关技术延伸到公司客户群。未来公司物联网技术将应用于公司设备产品上，通过数据监控反馈的方式来降低维护服务成本，还可应用于定制化产品生产。

7) 公司主要成本来源？

答：成本主要来自进口材料（比如模具材料）、进口设备（比如冲床）和进口关键零部件。

8) 公司收入是否具有季节性？

答：公司收入季节性较明显，主要与行业需求变化和订单确认周期有关，四季度是旺季，销售基本会占到全年一半。一般上半年确认的收入主要来自于设备维护改造，四季度设备线销售确认多。

9) 公司4月公告的4.18亿订单确认情况？目前订单状况？

答：公司易拉盖设备交货期在8-10个月，易拉罐设备交货期在10-18个月，4月订单预计最早在明年二季度交货。公司目前在手订单较充足。

10) 近期大股东减持原因？

答：公司大股东对企业未来发展有信心。目前大股东持股比例较高，通过员工持股、股权激励、减持等方式适当稀释股权，有利于员工、股东分享公司成长红利，对公司长期发展有利。

11) 公司高速数码印罐设备制造募投项目进展？

答：该项目申请延期至2018年3月底，主要原因是此前用地手续未能完全落实。公司目前仍在积极寻找新的项目实施地点。

12) 公司在西安建设基地出于何种考虑？

答：公司海外客户有不少是“一带一路”沿线国家，公司从运输成本、土地资源、人才资源、扶持政策等角度综合考虑，

	<p>计划打造苏州、西安双中心，可有效节约成本。</p> <p>13) 公司未来发展规划?</p> <p>答：公司一方面将采取“走出去”的战略，把握“一带一路”发展契机，进一步拓展海外设备市场。另一方面，公司将继续推广普及公司的智能检测、物联网等通用核心技术，打开新的业绩增长点。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2017年11月23日