

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：2025-001

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、摩根基金、西部利得基金、前海联合基金、博道基金、长城基金、中信保诚基金、创金合信基金、易米基金、天治基金、上海利幄私募基金、俊腾私募基金、广州云禧私募基金、敦和资管、熵一资本、红骅投资、上海宝源胜知投资、上海长见投资、上海天猊投资、和谐健康保险、进门财经、国海证券、光大证券、国泰证券、中泰证券、华创证券、上海盘京投资、华泰保兴基金、光大保德信基金、睿亿投资、上海鹤禧私募基金、浙商基金、中航基金机构人员共 55 人
时间	2025 年 4 月 28 日：2024 年报暨 2025 年一季报交流会 2025 年 4 月 29 日：券商策略会
地点	2024 年报暨 2025 年一季报交流会：进门财经 APP 券商策略会：上海
上市公司接待人员姓名	2024 年报暨 2025 年一季报交流会： 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 券商策略会：吴晓燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、公司简单介绍基本情况</b> 2024 年，公司实现营业总收入 15.12 亿元，归属于上市公司股东的净利润-1.3 亿元。2024 年度公司业绩出现亏损，主要原

因是：公司易拉罐/易拉盖专用设备销售收入与上年同期相比大幅下滑，有行业周期性波动的因素，也有第四季度部分海外大额销售未按计划达成的原因（货运未完成）；公司新能源电池壳业务销售收入虽然比上年同期大幅增长，但是由于电池壳市场原材料价格波动、汽车行业削价竞销向供应链上游传递、市场份额争夺激烈等多重因素，加上公司电池壳业务又处于爬坡期，导致毛利率比上年同期下降，在快速增长的同时亏损加大。

但 2025 年一季度，公司实现营业总收入 5.33 亿元，较上年同期增长 54.86%；归属于上市公司股东的净利润 1,159 万元，业绩向好。

## **二、投资者交流主要内容：**

### **1、公司电池壳业务收入、毛利情况？**

答：2024 年度，公司电池壳业务实现营收 10 亿元，同比增长 51.41%，电池壳业务营业收入连续保持双位数增长，公司通过以技术优势驱动市场规模快速扩张，方形电池壳市场占有率在逐步提高，结构件毛利率较去年有所下降。今年公司有信心提升毛利率，实现扭亏为盈，这也是我们的一个主要目标。前期的费用投入是比较高的，特别是去年整个产业价格下行，毛利率有所下滑；同时也因为大规模投入时，其他费用增长，在 2025 年，这种情况会有所改善。

### **2、公司为什么会往人形机器人方面拓展，布局是怎样的？**

答：人形机器人与传统的工业机器人相比，因为负载比较轻且对关节精度要求较高，所以更倾向于使用谐波减速器。谐波减速器作为机器人关节等精密传动的核心元件，准入门槛相对较高，零部件材料特性加工精度要求较高，直接影响到传动精度、效率和使用寿命，和公司高端装备业务同属于技术密集型产业，谐波减速器的柔轮、刚轮等的加工精度和易拉罐产品一样需要保证高可靠性、高一致性等。

2025 年 2 月，公司成立了全资子公司“苏州斯莱克机器人

有限公司”准备投资建设机器人谐波减速器零部件规模化生产线，寻求机器人关节零部件技术上的创新与突破。我们要充分利用多年来在精密机械方面的技术优势，以及在开展人工智能自动化方面积累的经验，进行人形机器人关节驱动精密零部件产品的研发制造工作，拟给市场客户提供一条全新的低成本、高质量的技术路径。

2025年4月26日公司公告，与和氏工业技术股份有限公司签署了《战略合作框架协议》，双方在机器人关键部件及配套技术软件等方面拟实现优势互补、资源共享、共同发展，开展全方位战略合作。

同时在整个国际化的过程中，因为公司本身的特性，是有一个比较好的布局和跟国外合作模式的基础，公司除在国内相关市场端保持高度关注之外，谋求发挥美国子公司技术优势、地域优势，拟在OKL投资建立谐波减速器关键零部件生产线，提供低成本零部件，如柔轮、刚轮等产品，更好的服务全球市场。

人形机器人行业尚处于技术研发与市场应用的探索阶段，未来公司相关业务拓展可能存在多种不确定风险因素，提醒投资者注意投资风险，理性做出投资决策。

### **3、传统业务 2025 年的发展如何？**

答：近两年传统易拉罐/盖设备行业出现周期性波动，国内外下游啤酒、饮料包装易拉罐包装需求疲软，公司传统设备业务营收下降。2024年啤酒、饮料等易拉罐产销趋于平衡稳定，从目前的订单来看，预计2025年会有一个回暖向上的趋势。公司也密切关注金属包装行业多元化、高端化、个性化的趋势，积极探索新模式，开展包装差异化发展，公司“铝瓶高速自动化生产线制造项目”研发生产的铝瓶罐产品适用茶饮、碳酸饮料、咖啡、果汁等多种饮品、多样化的瓶型包装需求；公司还开发了一次性铝杯等新产品，特别适合体育赛事、演唱会等大型活动，另外公司数码印罐迷你线、新型数码印罐机生产的数码印罐，通过提供

	<p>包装个性化的产品、定制化的服务，可以帮助包装企业更好地满足消费者的差异化需求。</p> <p><b>4、公司目前方壳的最新进度如何？</b></p> <p>答：依据公司新工艺研发制造的多条方形新产线已陆续投产，生产效率、品质得到大幅提升，凸显了技术优势。公司 DWI 工艺的方壳产线目前正在接受下游客户的验证，即将进入量产。</p> <p><b>5、公司 2024 年电池壳收入 10 亿元，其中有多少方壳、圆壳？电池壳方面有哪些客户？</b></p> <p>答：10 亿元的电池壳收入中大部分是方形电池壳的贡献，但从今年客户情况来看圆柱形电池壳也会有一定的放量，同时公司一直保持着对方壳、46 系列等大圆柱钢壳生产线的研发制造、技术更新进程。公司不断加大国内外新客户拓展的力度，目前有宁德时代、亿纬锂能、赣锋锂业、瑞浦兰钧等众多客户，同时也抓紧新能源电池壳业务的国际化进程，已和多家全球知名企业进行了商务对接以及技术交流，尤其是大圆柱壳体及其生产技术得到了高度认可，目前进展顺利。</p>
附件清单（如有）	无