

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：2024-004

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	财通证券、IGWT Investment、嘉世基金、粤佛基金、鸿运基金、乾锦豪资管、南土资产、辰禾投资、吴泽致远投资、杭贵投资、中金公司、建信理财、君义振华管理咨询、太平养老保险、进门财经、浙商证券、国金证券、国海证券、中银国际证券、湘财证券、华泰证券、东北证券、山西证券、东吴证券等机构人员共 25 人
时间	2024 年 10 月 29 日 2024 年第三季度报告业绩说明会
地点	进门财经 APP
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一. 公司简单介绍基本情况</p> <p>2024 年前三季度，公司实现营业总收入 1,080,668,073.11 元，较上年同期减少 4.52%；归属于上市公司股东的净利润-15,340,352.59 元，较上年同期减少 114.62%。前三季度亏损主要由于报告期内毛利率较高的传统业务收入同比减少，毛利率较低的新能源电池壳业务收入同比增长。</p> <p>报告期内公司紧紧围绕公司既定发展战略，通过以技术优势</p>

驱动市场规模快速扩张，电池壳业务营业收入连续保持双位数增长，同时不断加大国内外新客户拓展的力度，在和宁德时代、亿纬锂能、赣锋锂业、瑞浦兰钧等客户进行深入合作并开发国内新客户的同时，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，特别是欧美有几家头部企业目前沟通进展顺利，尤其是大圆柱壳体及其生产技术得到了高度认可。

二. 投资者交流主要内容：

1、公司电池壳业务与海外的合作进展目前是什么样的？

答：公司目前已和欧美大部分头部电池企业有比较深入直接的交流，日韩企业也有交流，其中韩国企业联系更密切一些；同时和一些欧美的车企也保持着互动交往，目前处于共同研发等前期状态。电池壳业务目前的增长主要来源于国内，但国外在利润方面总体表现相对较好，尽管目前基数较小，公司对未来发展还是持乐观态度，将积极拓展海外市场，公司有三家子公司在欧美成立多年，具备提供国际化服务的能力，后续如在国外建厂、运营等方面富有优势。

2、公司自前几年开始转型电池壳开始，是否保持电池壳技术的创新，目前技术在行业内是否仍然具有独特性？

答：在电池壳行业我们的技术还是有很大的优势，公司一直坚持不断创新，保持技术的独到性，现在为止市场上大部分的电池壳生产都还是用一个简单、传统的拉伸的模式，属于单机为主，速度比较慢，这种模式比较适用于早期的电池壳生产，或者电池总量比较低的情况。现在各个电池企业、下游用户、整个行业开始意识到高度标准化带来的好处，行业也在往这个方向发展，易拉罐作为高度标准化产品，其成型具有高速度、高精度、高可靠性、低成本等特点，公司将生产易拉罐的超薄金属成型技术及自动化工艺应用在电池壳生产上，得到了新能源电池行业主要客户、头部企业的高度认可。

3、市场上 4680 电池壳目前最主要的客户是哪些？公司 4680 电池壳进展情况？

答：市场上 4680 电池壳最主要的客户是特斯拉，近期一些新发布的电动载重卡车、特定型号的大巴、无人驾驶车辆后续可能也会应用 46 系列的电池。在国内市场主要是以方形电池壳为主，但随着特斯拉在 46 系列电池方面的商业化进程推进，预计对于 46 系列电池的需求将会显著提高。

针对 4680 电池型号的电池壳，公司自动化产线已准备好一段时间了，目前在小批量试生产，我们产线的产能设计比较大，还需要配套市场比较大规模的产能需求。公司生产的大圆柱壳体及其生产技术得到了客户的高度认可。但 4680 电池现在还没有非常成熟，这几年实际上都是在进行自身的持续改善，所以一直还没有放量。不过最近这段时间，从行业的各个角度都能够感受到进展加快，预计可能快酝酿到比较接近完善的阶段了，公司在国外的建厂计划也日趋完善。

4、电池壳结构件按收入占比的主要客户是谁？

答：目前公司的电池壳结构件收入主要来源于宁德时代，除此之外，还有其他一些规模较大的头部企业，具体占比会随时间有所变化。

5、公司现在传统业务下行是否和目前消费市场的变化有关？传统业务是否存在周期性波动的现象？

答：公司传统的易拉罐产线业务是跟客户投资节奏和消费市场发展周期高度相关的，从公司成立以来的业绩来看，波动还是比较明显的，一般而言是一个二、三年左右的经济周期。从上市至今，业绩曾经经历显著同比增长和下降阶段，比如 2022 年市场消费习惯向易拉罐包装的大幅倾斜，市场产能急剧扩大，下游客户资本性投资也同步扩大，2023 年开始进入下行周期，目前传统业务处于低谷状态，但我们对恢复性和反弹性增长是有信心的。根据新的市场情况，公司也在不断开发一些新产品，针对消费市

	<p>场的不同的需求，比如推出柔性化产线、研发出新的瓶罐产品，来适用茶饮、碳酸饮料、咖啡、果汁等多种饮品、多样化瓶型包装需求，公司还开发了一次性铝杯等新产品，特别适合体育赛事、演唱会等大型活动和一次性使用，对环保也会极其友好。</p>
附件清单（如有）	无