

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：2018-9-13

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	之上资产 孔艳雯；国泰君安 陈闯；国信证券 王文韬；渤海证券 俞红；安信证券 王书伟；
时间	2018年9月13日
地点	苏州斯莱克精密设备股份有限公司
上市公司接待人员姓名	董事长：安旭；财务负责人：农渊；董事会秘书：单金秀；
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司董秘、财务负责人介绍公司基本情况。</p> <p>2. 投资者问答环节：</p> <p>1、关注到公司最近几年对外投资较频繁，公司高层是否可以谈谈并购这些标的公司的目的以及伴随着并购标的的增加，公司对于商誉风险的看法；</p> <p>斯莱克并购了海外的三家公司，主要是它们均有自己的产品或技术：</p> <p>1) Corima 公司拥有行业领先的易拉盖刻线技术；</p> <p>2) INTERCAN 公司拥有先进的彩印技术；</p> <p>3) OKL 公司为世界知名的拉伸机制造商；</p> <p>并购上述公司的目的，有利于丰富斯莱克产业链，对斯莱</p>

克发展形成协同效应。

公司的商誉风险较小，且每年已按相关会计准则计提了减值准备；

2、公司的智能燃气板块盈利情况如何？投入情况是否简单介绍下？

目前公司在智能燃气板块主要的投入为团队的建设以及办公设施的配备等，产品的投入较小；

目前，我们做出的产品已经完成了入户安装，开始形成了销售，从公司的报表可以看出，公司每年的投入约几百万，公司预计该板块明年可实现扭亏为盈。

3、2018年5月公司收购了OKL公司，该公司目前还是亏损状态，请问OKL何时可以实现盈利？

目前OKL账面上亏损400多万元，主要原因为当时是以美国斯莱克收购OKL，账目体现的是美国斯莱克的亏损金额，OKL实际只亏损约几十万。最近几个月，OKL的订单逐渐增多，盈利情况较乐观。

4、公司上半年投资1800多万收购恩井公司的目的是什么？持有恩井多少股份？

公司以2700万元投资了上海恩井汽车科技有限公司，占有其15%的股份，本次收购公司主要看中该公司的核心团队，这是一家新兴的创业企业，但是这家企业核心的技术团队却是来自于世界各国在这个领域尖端的，所以它的技术团队实力是非常强劲的。我（公司董事会秘书单金秀）也有幸跟他们的团队一起，参与他们跟奇瑞公司的一个方案汇报，他们本身的技术水准上也得到奇瑞技术研发团队的高度评价。他们这个团队主要的研究方向是汽车自动门这个行业，因为有很多车后尾门

是自动的，大家觉得非常普通，认为这是一个非常普通的技术。但实际上我得告诉大家，真正我们国内还没有厂家可以生产这个自动门系统，真正的供货商里面没有国产公司，全是进口公司，而恩井的团队均来自于世界范围内该领域最先进的公司，那么该团队积累的经验和水准是可以能够跟国际上一些真正的竞争对手进行比拼的。

从我跟客户接触，我感觉到客户对他们的信任度也非常地高，所以他们未来的发展也非常可期。我们本身是设备制造商，跟他们在技术上也会有很好的结合，所以我们也准备好跟他们一起把这个行业发展好，同时对斯莱克汽车板块能带来一个新的亮点。

5、公司 2015 年投入了企业技术中心建设项目，目前公司在研发这块投入的人力和财力大概是怎么样的？公司研发占营业收入的比例是多少？

截止 2018 年 6 月 30 日，公司科研人员 214 名，其中博士 3 名，硕士 65 名，2018 年上半年，公司研发费用 1365.50 万元。

6、据预测，易拉罐市场容量是易拉盖的 5 倍，而目前公司的营收构成却未体现，是否认为公司在易拉罐市场的发展遇到瓶颈？

公司易拉盖业务技术成熟且客户长期积累，故每年增长较快；从半年报数据可以分析出，易拉罐的业务收入也在逐年增长，因公司该板块处于刚起步阶段，基于对该行业的前景看好，公司预计未来易拉罐的收入会与易拉盖业务并驾齐驱。

7、公司之前定增的两个项目：（1）、数码印罐目前对外销售了几台，实现销售收入多少？（2）根据半年报，高速冲床

项目预计9月底可以达到预定可使用状态，是否可以简单谈谈目前该项目的进展以及将来的规划？高速冲床是否已经做出，并产生了销售。

关于数码印罐项目，公司已完成2单的销售，客户已在使用。公司新探索的小罐线，即柔性化定制生产线，数码印罐机对小罐线形成较强的技术支撑，鉴于易拉罐定制市场的广阔前景，公司在积极探索其商业模式，预计将来会给公司带来新的利润增长点。

高速冲床项目，样机已完成，目前正在实际使用方面进行探索。

8、看到公告，公司最近并购了NEX-D公司，请问他们目前的订单情况，公司收购的目的？

这个订单情况，目前来讲因为氢燃料电池在国内还没有正式在相对于商业化生产，所以现在这类的订单还没有。目前，我们正在跟一些潜在的氢燃料电池制造商进行合作，在为他们生产样机，进行测试。另外，NEX-D自身订单情况也还是不错的，最近一两年还是处于盈利状态。

9、公司的智能检测业务情况如何？

公司的智能检测业务实际上我们公司分为几块：一块是我们收购的山东明佳，它目前的在手订单大概接近两千万；还有一块是我们斯莱克本身业务，就是给我们自己生产线配的检测系统，这一部分是在我们整体的订单里没有专门的去统计，估计约一千万；还有一块是北京中天九五，订单应该在两千万左右的范围。这几块加起来约有四五千万的在手订单，大概是这样的情况。

10、公司每年坚持转增，目前的股价只有6元不到（创业

	<p>板板块，一般认为高股价代表着高的内在价值)，请问公司高层，转增的意义的在哪里？6元股价可以体现公司的实际价值吗？</p> <p>因为公司转增主要是公司最初的时候流通股比较小，流动性较差，不利于投资人进行投资，所以，在征求了很多投资人的意见，他们认为需要扩大公司的股本，相当于增加公司的流动性，所以公司采纳了投资人的意见，采取了转增的方式。我们认为这么做的目的基本上也达到了，公司的流动性整体上来讲在好转。另外一个更重要的是公司预期自己会持续高速增长，那么长远的看，目前的股价我们认为被严重低估了，对公司来讲认为完全没有体现我们真正的价值。我们相信，随着公司业绩的持续增长，股民将会从二级市场分享公司发展的红利，谢谢！</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2018年9月13日</p>