

打造国际金属包装设备领先企业

斯莱克与三家美国公司比拼天下

证券时报记者 张旭升

目前我国人均年消费易拉罐 20 罐,而美国为 400 罐,易拉罐设备市场空间是易拉盖市场空间的 5 倍至 10 倍。”斯莱克 G00382 董事长安旭近期与投资者交流时说。安旭表示,公司要利用从制盖到制罐的创新发展,将公司发展成为具有持续自主技术创新能力,以及高效市场拓展能力的国际一流金属包装设备产品供应商。

2014 年 7 月上旬,深交所组织的“走进上市公司”活动在斯莱克举行,来自全国各地的 60 多名投资者来到了斯莱克参观交流。

填补国内空白

安旭介绍说,斯莱克从事高速易拉盖生产设备的研发、设计、生产及精密模具、零件的研发制造。易拉盖组合盖高速生产设备是易拉罐制造中的尖端设备,斯莱克是亚洲唯一能研制该类易拉罐生产尖端设备的企业。

安旭说,主导产品易拉盖高速生产设备填补了国内空白,技术达到国际先进水平,是行业内可提供易拉盖高速生产技术全面解决方案和最完整易拉盖生产线的设备制造商。该类设备具有精度高、材料省、产能大三大特征,解决了我国易拉盖行业长期以来依赖进口设备的问题。

安旭表示,斯莱克产品性价比优势明显,国内新增市场占据主导地位。高速制盖设备特别是组合盖设备有较高的技术和市场壁垒,经过多年的行业整合,基本形成了 STOLLE、DRT、STI 三家美国公司以及斯莱克的垄断竞争格局。目前,斯莱克产品性能已经达到国际先进水平,在国内外具备明显性价比优势。同时,在国内制盖厂和制罐厂一般有长期合作关系。此外,及时提供相关服务非常重要,这也成为公司的一大重要优势。目前公司占据国内新增制盖市场份额约 70% 左右,已成为行业领导者。

据介绍,近几年,斯莱克占据了国内增量市场的大部分。从设备存量上看,目前以 STOLLE 为代表的国外设备仍占据大部分市场份额,但比例在逐步下降。以可口可乐、百事可乐为代表的老牌国际饮料品牌,大部分使用在公司成立前购买的 STOLLE 或 DRT 的设备来进行生产。而部分凉茶饮料、八宝粥以及旺仔牛奶、椰树椰汁等新兴国内品牌,则大部分用斯莱克的设备来生产。

新设备吸引眼球

在上述参观交流活动中,安旭与斯莱克董秘叶清一进入斯莱克建成不久的制罐设备车间,就被投资者团团围住,有关设备产能等提问让公司高管应接不暇。

有投资者询问斯莱克制盖设备的性能,叶清说,公司产品技术提升速度快,产品产能从 2004 年的 600 盖/分钟~700 盖/分钟上升到现在的 3000 盖/分钟;公司利用有限元分析技术,大大提高了材料利用率,为客户节约了生产成本。

对于投资者关于公司研发实力的提问,安旭回答说,目前公司科研人员 66 名,其中博士 2 名,硕士 20 名。虽然公司成立时间不长,研发时间有限,但技术水平已经接近 STOLLE,部分环节甚至超过 STOLLE。而与 DRT、STI 相比,则具有较明显的技术优势。

安旭表示,与国外竞争对手相比,公司成套设备中自制设备所占比例最大,除冲床和注胶机、烘干机辅助设备等外,其他设备均可自主设计生产,竞争优势明显。在优化易拉盖生产成套设备技术的同时,公司加大力度研制易拉罐生产成套设备,2013 年实施了 10 项科技研发项目,其中制罐领域 5 项,取得了授权专利 7 项,其中一项为双向双冲罐体拉伸机“发明专利”。

斯莱克研制的新设备引起了前来参观交流的投资者浓厚兴趣。技术人员介绍说,公司通过理论研究、仿真分析和工艺试制等方法,正在研发高速拉伸机。拉伸机是制罐流程的第二道主体工艺设备,主要是将冲杯机冲出的浅杯拉伸成设计高度的罐体。两片易拉罐罐体切边机是制罐流程的第三道主体工艺设备,主要是将拉伸成型的罐体进行罐口切边处理。

斯莱克技术人员还向投资者介绍了公司的两种检测技术:

第一种是漏光检测技术。易拉盖生产设备在生产过程中由于材料、工艺参数调整或模具磨损的原因会造成微漏,这在易拉盖使用中是绝对不允许的,由于设备产量大,不可能也不允许全检,该技术利用光子探测技术,在易拉盖生产线上安装在线漏光检测设备,对漏盖进行 100% 的检测,同时通过数字化控制技术将问题盖直接排出。

第二种是高速图像检测技术。在基本盖的制造过程中,由于速度很快,对于制造缺陷不可能用人工的方式进行全检,该技术主要是在生产线上安装高速图像检测技术(3000 盖/分钟),对缺陷盖进行 100% 的检测,同时将问题盖直接排出。

当听到上述检测参数时,一些懂行的投资者表示惊讶。

制盖分为基础盖与组合盖,基础盖的刻线精度为 0.2 毫米,而组合盖的精度为 0.07 毫米,相当于人的头发丝的平均直径,在每分钟 3000 盖的生产线上,这就需要相当高的技术了。”安旭说。

有投资者询问两片罐对比三片罐的优势,安旭说,两片罐相较三片罐有一定优势:罐不用焊接密封,密封性好,不渗漏,适合气体饮料;美观大方,罐身无接缝,造型美观,且罐身可连续进行装膜印刷;生产效率高。

两片罐材料薄,利用罐内的气体把罐体撑起来,将来三片罐可能会被两片代替,目前国内还不能生产,都被欧美企业垄断。”安旭说,斯莱克到 2013 年还是以盖为主,制罐设备目前也是刚起步。”

市场空间大

一位来自北京的投资者表示,斯莱克产品成本优势明显。目前公司所生产设备的价格一般比国外同类产品低 20%~40%,零配件价格较国外同类产品低 50% 左右,而产品技术水平相当,竞争优势比较明显。另外,基于行业技术密集型的特征,使得与国外企业相比,公司在知识型人才资源储备方面具备优势。

来自深圳的一位私募投资者对记者表示,斯莱克两片罐产品性价比突出,未来成长空间大。从奥瑞金、昇兴集团公布的情况看,以相同产能计算,斯莱克产品大约比国外产品便宜 50% 左右,一般两片罐投资较大——其中设备类投资占 60% 以上,国产设备能够达到相同性能且有性价比优势,如奥瑞金就采用了部分国产设备。

他还表示,制罐设备(两片罐)市场容量是制盖设备的 5 倍以上。制罐单线设备价格为 1.5 亿~2 亿元,价值量为制盖设备系统的 5 倍以上,全球仅欧美的少数公司能够提供产品。2013 年 3 月斯莱克与河南金皇啤酒集团投资公司签订了销售合同,向对方销售一台两片易拉罐成套生产设备,合同总价为 1600 万美元。

业内人士表示,斯莱克从制盖设备到制罐设备的成功跨越,将极大打开公司的未来成长空间,核心关键设备的逐步国产化也将提升整套生产线的盈利能力。

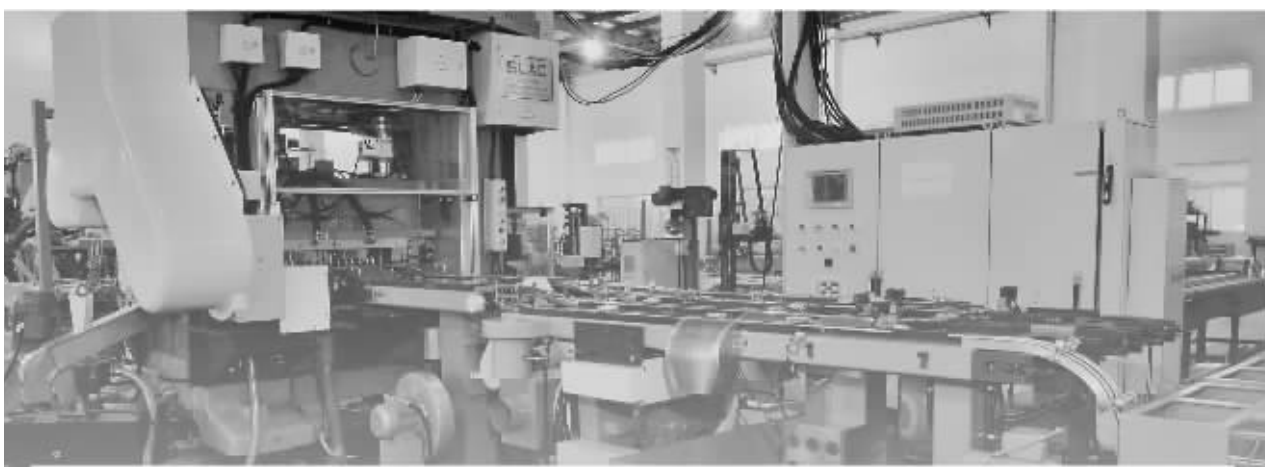
安旭说,斯莱克未来从战略上要以下三件事:

一是积极发展核心业务。加大研发投入,进行技术创新,使易拉盖成套设备的开机效率提升至 90% 以上,最终技术水平达到国际行业先进水平。同时大力拓展国内外易拉盖高速生产成套设备的市场,进一步增加市场占有率。

二是积极开拓模具零配件制造业务。零配件的制造能力是承接易拉盖成套设备的重要保证,公司通过引进模具设计软件和生产设备,提升针对目标用户进行定制化设计的水平,促进业务发展,使公司朝着专业化、规模化、标准化的方向转变。

三是加快推进两片易拉罐制罐成套设备业务。加大制罐设备的研发投入,实现制罐设备替代国外进口,并积极开拓市场。形成制罐设备和制盖设备并重的产业化格局,保持企业的竞争优势和可持续发展。

展望未来,安旭表示,公司将专心致力于精密金属成形制造设备的经营,充分利用公司已有生产技术的先进性、产品的成熟性等各项竞争优势,加大技术投入,积极创新,研发生产高端领域中的稳定、高速、高效、节能等高附加值、高可靠性、高科技含量的产品。



斯莱克董事长安旭(左二)在车间里向投资者介绍生产线情况



1. 投资者在会议室里踊跃提问
2. 投资者在斯莱克车间里参观、拍照
3. 投资者在车间里观看缩颈机

翟超/制图

为做大做强 股权激励与并购皆可能

证券时报记者 张旭升

车间参观结束后,近 60 名投资者来到了斯莱克 G00382 会议室进行交流。

在看完公司的宣传片介绍后,投资者提问非常踊跃,问题涉及公司产品订单、市场销售、发展战略等多个方面。斯莱克董事长安旭、董秘叶清对问题作了详细解答。

投资者:罐与盖的区别是什么?

安旭:做罐的市场要比制盖的市场大很多——大概是 5 倍~10 倍。但是制盖的工艺也复杂得多,包括冲杯、浅杯拉伸、修边、润滑、冷却、清洗、特殊处理、烘干、打底漆、底印、彩印、内表面喷涂、缩颈和翻边等。另外,还要打包、堆垛,因此生产线也要长很多。

投资者:易拉罐设备的客户有多少?公司哪个高管在负责营销这一块呢?

安旭:客户还是 10 多个,与公司的易拉盖设备客户数量差不多。大订单由我来负责,也主要由我来把握宏观。

投资者:从专业角度看,铝罐产品与纸浆产品、塑料瓶相比,优势是

什么?

安旭:相比之下,易拉罐所有的参数都是最优的,就是成本高。

投资者:公司的设备给客户使用时,效率方面与国外的差别多大?

安旭:斯莱克的产品已经实现了自动化,与国际大品牌没有差别。设备的精度与速度也相差不多。如果精度不达标,根本不能进入这个行业。

投资者:公司是否有进入电商的打算?

安旭:由于行业的特点,电商对公司营销的意义不大。但是,我们也有利用电商这种模式维护与客户关系这方面的考虑。

投资者:公司在制罐设备方面哪一年能见到大的效益呢?

安旭:盖子设备生产方面,定制化是我们的优势。而在罐体方面,我们也在努力去做。但是具体到哪一年,在行业内发展到什么阶段还不确定。

投资者:根据公司的招股说明书,公司要通过并购收购的措施来实现扩张,请问在这方面有什么计划?

安旭:公司上市后,将在条件成熟的情况下,以有利于掌握核心技术、有利于扩大销售规模、有利于完善产品

结构为目的,在国内外选择符合条件的金属包装设备企业进行收购兼并或股权投资。这有助于快速实现公司的低成本扩张和跨越性发展,从而扩大市场份额,完善公司产品品种,增强市场竞争力。公司的资产负债率较低,资金充裕,有收购兼并、做大做强的需求。

投资者:部分凉茶饮料、八宝粥以及旺仔牛奶、椰树椰汁等新兴国内品牌大部分用公司的设备进行生产。请问公司在 2014 年有没有增加合作的企业对象?

安旭:近年来,我公司每年都会有新客户。

投资者:公司募投项目的进展如何?

叶清:我们的募投项目是 2009 年开始建设的,而在等待上市过程中并未停顿。因此,进展比较快。

投资者:员工持股能够分享公司发展的成果,可增强公司成长动力。其次,上市公司员工是否愿意参加员工持股计划是试金石,也许以后会成为股市投资的重要参考指标。贵公司对此怎么看?

安旭:上市前,公司推行过员工持股,上市后随着公司的不断发展,我们会考虑在条件成熟的情况下推行股权激励。

调研旅游兼顾 投资休闲两不误

证券时报记者 张旭升

“公司进军制罐设备市场目前有哪些优势与困难?募投项目进展到何种程度?”在斯莱克(300382)的制罐设备生产车间,来自全国各地的投资者围着斯莱克董事长安旭、董秘叶清问着各自感兴趣的问题。有的投资者则在车间设备前认真地在笔记本上记录设备的型号,并询问设备的生产能力。

“对有条件的投资者而言,还是去公司实地调研比较好,百闻不如一见。”一名来自山东的投资者表示,只有到公司实地调研,才会对公司有一个全面的认识,才能感受到高管及员工的精神面貌。

这位山东的投资者说,“此行了解到公司高管与研发团队很多人都是清华大学毕业,这种学术的校友团队是最佳的创业组合。投资者对这种团队的研究实力,管理水平与成长空间都有了较强的信心。而这些都是报表里体现不出来的。”

“通过实地调研才可以得到报表里看不出的东西。”一名来自国信证券的投资者调研过程中也这样表示,实地调研、跟高管面对面交流,对了解上市公司有很大帮助。因为通过实地考察,所见所闻要比看晦涩难懂的研究报告更直观、更真实。

这位投资者说,“这样的活动很有必要,它让我们投资时不再只是面对股票代码和行情 K 线,而是真正地看到投资的上市公司到底是啥样的。”

“之前和上市公司打交道,我会担心自己是散户,怕上市公司‘店大欺客’。”一位投资者的话,道出了目前中小投资者普遍的心态。由于去一家上市公司调研费时费力又费力,而且还可能会吃闭门羹,基于上述种种原因,许多投资者对前往上市公司调研望而却步。

为了打消投资者实地调研的种种顾虑,斯莱克董事长安旭表示:“机构投资者来,我们欢迎。中小投资者来,我们同样欢迎。斯莱克的大门对投资者永远是敞开的。”

实际上,到斯莱克之前,投资者冯先生曾多次通过电话咨询公司的情况,得知走进斯莱克的消息后,冯先生毫不犹豫地报了名。“我早就想去公司实地进行了解,但作为一个散户,是否能接触到公司的主要负责人,真正了解到关心的技术问题,此前很没有信心。”

整个活动结束后,冯先生说,“心里更有底了”,斯莱克的发展思路非常清晰,并对公司在进军制罐设备市场的战略也很认同。而且,公司两个制罐设备车间的建成则打消了他之前的疑虑,对公司的未来前景有了更细致、更准确的把握。

“我一直看好斯莱克,公司刚上市不久我就买了它的股票,很早就想来看看。这次看到有这个好机会,早就报了名。”投资者石先生告诉记者,能够来自自己投资的公司看看还是第一次,自己也特别激动。

一位刘姓投资者在与记者交流时,并不赞同其他投资者提出的希望公司高送转的计划。他说,“高送转不过是数字游戏,公司有高送转计划当然好,没有也不必计较。上市公司的主要精力应该放在产品研发、市场拓展上,只有企业自身做大做强了,才能体现投资价值,给投资者更好回报。”

在公司会议室的交流环节,有大妈级的投资者接电话声音较大,有点影响其他人的提问。但大家心里都清楚,这些大妈级的投资者其实很厉害,她们经常参加上市公司的交流活动,实地调研企业,心中很有谱。

其中一位大妈告诉记者,自己来自北京,在参加完交流后,自己与同伴们将前往苏州的十里山塘、虎丘等地游览,“调研旅游都搞起,投资生活两不误”。