

证券代码：300457

证券简称：赢合科技

深圳市赢合科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司2022年度暨2023年第一季度业绩说明会的全体投资者
时间	2023年05月24日 15:30-17:30
地点	现场会议地点：深圳市福田区皇岗路5001号深业上城A座 网络直播地址：价值在线（www.ir-online.cn）
上市公司接待人员姓名	董事长：贾廷纲 副董事长：郑英霞 总裁：何爱彬 副总裁、财务总监：刘永青 董事会秘书：李春辉
活动主要内容介绍	<p>公司总裁何爱彬先生首先介绍了公司基本情况、2022年度及2023年第一季度经营情况和2023年经营计划，然后公司管理层就投资者关心的问题进行了沟通交流，主要信息如下：</p> <p>1、公司的核心竞争力有哪些？</p> <p>答：（1）技术研发优势，公司始终秉持“创新驱动发展”战略，持续大力投入研发创新，核心产品性能行业领先。此外，公司积极参与产业国际、国家及行业标准化相关工作，牵头或参与的标准已超十项，为推进行业高质量发展赋能增效；（2）人才优势，近几年来，公司不断引入具备产业链背景及管理经验的高端人才，并持续加大研发高级工程师、项目管理、采购管理等人才队伍的建设；（3）良好的市场地位及品牌优势。公司获得了来自宁德时代、比亚迪、LG新能源、宝马、ACC、德国大众等国内外一流电池企业及汽车品牌的认可。亦是国内率先“走出去”，直接获得海外客户订单的国产锂电设备公司；（4）规模化生产与交付优势。公司当前拥有位于广东省惠州市、东莞市及江西省宜春市等地的生产基地，当前整体满产年产值预</p>

计超过130亿元。并构建了多元化供应体系；（5）控股股东资源优势。公司控股股东上海电气是国内最大的综合性装备制造集团之一，在资金、行业资源、品牌、资信等方面均给予公司重要支持。公司近年来锂电装备业务订单不断突破，客户结构持续优化。

2、公司的电子烟业务听说已经在扩产，是否属实？对于电子烟后期的规划是什么？

答：公司下属控股子公司深圳市斯科尔科技股份有限公司从事电子烟业务。斯科尔自2022年开始大力发展自有品牌业务，凭借产品和技术优势，在英国及欧洲其他国家品牌业务取得了较好发展。为进一步抓住欧洲市场发展机遇，加快欧洲电子烟新产品的TPD认证，快速响应客户售前及售后服务需求，公司董事会同意斯科尔在英国设立全资子公司。同时，为进一步提升市场竞争力和交付能力，斯科尔有计划新增办公及生产场地，以满足客户订单出货需求。公司给予斯科尔管理团队充分自主权，未来电子烟业务主要以海外市场为主。

3、近期原材料价格下降对公司的影响如何？

答：短期原材料价格下降对公司产品毛利影响不显著，需要一个过程。公司也会针对改善利润率做更多的主动性工作。自今年开始，公司将持续深化精益管理改革，推进数字化管理，优化管理流程，提升研、产、供、销的联动效率。优化供应链体系与采购模式，持续推行精细化成本核算与管理，降本增效，逐步改善毛利率，提升净利润率。构筑符合公司可持续发展、具有竞争力的供应链；围绕质量发展目标，持续打造高质量制造能力，为客户提供高品质的产品，加强集团各质量团队的交互性沟通，提高质量团队的协同能力，达到资源共享。

4、研发投入不少，研发费用投入到哪些领域了？

答：公司始终秉持“创新驱动发展战略”，持续大力投入研发创新，拥有了一支高素质的研发团队，并建立了完整的技术创新研发体系。公司的研发费用包含了对研发人员的各项人力成本投入及公司进行新品研发与产品升级等所产生的各项费用。近年来，公司的研发人员持续增长，2022年末，公司拥有研发技术人员1,964人，占公司员工总数的21%。2022年公司新增发明专利、实用新型专利、软件著作权等共计324项。

5、关于贵公司财务报表计提的金额占了利润一定比例，请问计提的标准有哪些？以后比例是否会降低？

答：公司所有减值都严格遵循《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定，具体计提标准等信息可参考公司公布的年报，后续公司也将采取一系列改善措施，继续加强应收账款催收工作。公司相信随着这些改善工作持续深入开展，将为公司减值计提等工作带来积极、有益的变化。

6、公司的战略规划及新产品布局？

答：公司战略是乘全球新能源浪潮之势，研发全球领先的技术，不断优化锂电设备智能生产线；生产卓越品质的产品，持续提升公司产品的自动化、

	<p>信息化、集成化水平；提高研发创新能力，打造全球服务能力，建设高水平的人才队伍，帮助客户不断创造价值，成为全球锂电设备领先品牌。公司拥有完整的技术创新研发体系。因而公司始终保持着对新技术的敏锐洞察力与研发能力，如4680电池技术，半固态电池技术等，公司都是在第一时间快速响应行业与客户需求，不断引领行业风向。近年来，公司陆续推出了超宽幅涂布及辊分设备、4680圆柱激光卷绕一体机、三工位高速切叠一体机，短刀电芯装配线，以及满足复合集流体等创新材料的设备。</p> <p>7、公司目前的产能利用率如何？</p> <p>答：公司的产能利用率良好，因为公司承接的都是定制化设备，是根据客户的实际需求进行下单生产。</p> <p>8、公司和宁德的合作情况如何？</p> <p>答：公司与宁德时代保持着长期的深度合作，且在多个产品占据较大份额。合作设备主要包括涂布机、辊压机、分切机、模切机、包膜入壳机。</p> <p>9、上海电气对于赢合科技的定位是什么？目前已有的协同有哪些，未来计划怎么赋能？</p> <p>答：上海电气“十四五”战略的实现离不开赢合科技的贡献，赢合科技作为上海电气实现“十四五”战略新能源智能装备赛道的重要载体。过去3年，作为赢合科技控股股东，上海电气根据赢合科技发展所需，主要从市场开拓、银行资信、客户、资金、内控、品牌等方面进行积极赋能。在上海电气的支持下，赢合科技2021-2022年连续两年新接订单突破百亿元，2022年营业收入和归母净利润均创历史新高，客户认可度与粘性不断增强。</p> <p>赢合科技奉行“成就奋斗者梦想”，这跟上海电气“与创造者共创未来”的理念一脉相承。双方有共同的理念，共同的目标，协同发展，彼此成就。接下来，上海电气也将继续根据赢合科技发展所需积极赋能，助力赢合科技做强主业，逐步实现业务多元化，在更大的舞台上展现中国智造的实力！</p> <p>10、公司对于新业务如何规划考量，是否考虑向光伏或其他领域布局？</p> <p>答：基于公司在锂电设备业务已取得的成绩，公司认为已在自动化领域实现了较深的积累，也为公司日后布局其他装备制造业务打下良好基础。在新业务布局方面，公司已在积极关注和研究一些新领域，力争实现业务多元化发展，目前暂时还没有确定具体将拓展的新领域，待条件成熟后再与交流。</p> <p>11、今年人员规划是怎怎样的？人效是否能有进一步提升？</p> <p>答：2022年末人员较期初人员增长了约30%。2023年人员根据业务发展情况做动态调整。2022年公司组建了人才创新中心，开展了“迎新训战营”，“勇士训战营”和“指挥官训战营”等一系列能力提升训练，提升员工的综合素质，增强实操能力，提升人效。2022年公司人效接近100万元/年/人，2023年人效有望继续攀升。公司希望通过有效管理，逐年提高人效。</p> <p>12、公司如何看待海外市场以及今年海外市场的目标？</p> <p>答：公司近年在海外市场的拓展取得较大进展，去年全年新签订单中海外订单占比首次突破10%，今年目标是希望海外订单占比可以继续提升。客</p>
--	---

	<p>户方面，公司与LG新能源，三星、松下、ACC、宝马、大众等都有不同程度的合作。</p> <p>对公司来说，目前海外市场最大的增长空间来自欧洲，公司已在德国成立了孙公司并设有常驻团队。日韩市场方面，公司和LG新能源、松下等已有合作，并在积极接洽新客户。此外，公司已合作的国内电池企业客户很多都在布局海外产线，公司也已获得国内头部客户的德国项目订单，因此公司也将继续保持与相关客户的沟通，并充分抓住出海的机遇。</p> <p>13、2022年公司获取了大众的大额订单，据我了解，去年大众招标竞争非常激烈，公司是如何在全球众多竞争对手中脱颖而出获得大众的订单？</p> <p>答：主要原因：（1）公司在锂电设备领域的技术实力过硬，有着深厚的技术积累与量产经验；（2）公司在海外市场的布局较早，从2018年开始陆续与特斯拉、宝马、ACC等客户合作，有着非常充分的海外项目经验，并熟悉海外工艺标准、规范要求和文化差异；（3）公司于2022年在德国正式成立了孙公司，并建立了一个完整且专业的欧洲项目服务团队，全面支持从技术交流到项目交付的全过程，并为实现基于欧洲本地的供应链管理 & 售后服务等提供了强有力的保证。</p> <p>14、今年以来，大家比较关注行业的景气度，请问领导如何看待行业景气度情况？</p> <p>答：预计海外市场增速大于国内市场增速。公司将继续加大海外市场的拓展力度，并积极把握新技术以及结构性需求增长带来的发展机会。赢合科技作为其中一员，在锂电池智能生产设备领域已做到了国内第一梯队，公司亦是国内率先“走出去”，直接获得海外客户订单的国产锂电设备公司，产品已经出口到美国、德国、韩国、法国等多个国家。公司将持续研发更好的产品，向世界展现强劲的中国智造力量，同时为实现双碳国策承担应有的企业社会责任。</p> <p>15、公司对今后的应收账款有什么改善的措施？</p> <p>答：公司的改善措施主要包括：（1）继续加强应收账款的日常管控，从提升客户资信管理，优化客户结构、实时掌握客户经营动态、及时进行催收，总结跟进回款达成等各方面降低应收账款回款风险；（2）2023年公司成立全球客户服务中心，提高客户服务响应速度及质量，推进客户安装调试和验收，逐步缩短回款周期，加速应收账款的回收工作；（3）针对长账龄应收账款，加大梳理和催收力度，组织多部门联动、多维度风险预警体系，推行分类管理措施，建立和优化员工激励机制，全方位积极推动长账龄应收账款的回收。</p> <p>16、公司今年如何提升毛利率、净利率水平？</p> <p>答：公司采取以下措施提升毛利率、净利率水平：（1）加强研发创新，优化产品成本，提升产品议价能力；（2）改善产品结构，争取提升中段设备等产品销售占比；（3）持续深化精益管理改革，推进数字化管理，优化管理流程，提升研、产、供、销的联动效率和效益；（4）实施业务流程端</p>
--	--

	<p>到端降本，从研发、采购、生产等各个环节入手，全方位降低经营成本；（5）推行项目成本管控体系，从项目接单到收款各阶段入手，全生命周期优化项目成本；（6）严格控制销售、管理、财务费用等期间费用，提升净利润率。</p> <p>总之，公司将继续落实“三力”工程，以更强的产品力与成本力，实现强劲的生命力，提升盈利能力，走高质量发展之路。</p> <p>17、公司后面有无新的融资计划？</p> <p>答：公司会根据公司经营资金情况及经营规划，合理安排相关融资计划。</p> <p>18、公司在前段市场占有率较高，近年来，公司部分友商在进军前段业务，对我们有何影响？</p> <p>答：影响不大，一是基于公司的技术自信以及多年来在前段市场已经形成的一些优势壁垒；二是前段市场的竞争结构近几年出现一些变化，存在订单外溢，所以从中后段业务向前段业务拓展的友商主要获取的还是这些外溢订单；三是公司除了维持前段现有份额外，将重点拓展中段市场份额。公司的中段产品如卷绕机、模切机、叠片机、组装线等都已经获得了头部企业的认可，但是市场份额仍有较大提升空间，主动提升中段业务订单占比，也是公司改善产品结构及提升整体利润率水平的重要举措之一。</p> <p>19、请问2022年公司的利润分配方案是怎样的？</p> <p>答：公司经第五届董事会第二次会议审议通过的利润分配预案为：以总股本扣除公司回购专户中已回购股份后的总股本642,155,778股为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币2.2元（含税），合计派发现金股利人民币141,274,271.16元，不送红股，不以资本公积转增股本。</p> <p>20、目前公司在市场的竞争地位如何？</p> <p>答：公司深耕锂电设备领域17年，坚持“做精、做强”单机的产品战略，公司已成功实现涂布机、辊压机、分切机，卷绕机、激光模切、叠片机以及组装线等环节产品的技术引领，并不断加码新品研发、产能扩充、管理提升、降本增效、人才建设等方面的战略布局。公司核心产品已供应包括宁德时代、比亚迪、LG 新能源、德国大众等国内外一流电池企业及车企。公司亦是国内率先“走出去”，直接获得海外客户订单的国内锂电设备公司，公司产品已经出口到德国、韩国等多个国家，向世界展现了强劲的中国“智造”力量。</p> <p>21、想问下公司报告期内供应链体系上降本增效表现如何？</p> <p>答：截止报告期末，公司拥有五大生产基地，员工总数9,421人，整体满产年产值预计超过130亿元。报告期内，公司持续推进供应链改革，继续优化与整合供应链资源，构建多元化供应体系。公司亦积极推行数字化与精细化的工厂管理，报告期内公司已基本形成LTC数字化管理体系，人均产值、人员效率与存货周转率等指标均实现同比提升。公司自2022年初开始着力推进降本工作，要求各子公司积极落实端到端降本，进行“资源整合、优化配置、集中管理”，从技术、研发、工程、供应链、制造和客户多个环节进行降本增效工作，全面开启了降本增效的组织文化氛围。并力争通过调整组织架构、改进采购体系等建立起一个合理高效的组织体系与流程体系。</p>
--	---

	<p>22、锂电行业竞争相对激烈，公司面对市场风险时如何应对？</p> <p>答：公司主要产品为锂电池智能生产设备，与同行业竞争过程中，公司依靠领先的解决方案和产品性能、以及周到的工程和售后服务等优势取得了相对领先的市场地位。未来公司将持续加大研发投入，提高产品技术壁垒，优化产品结构，提升产品竞争优势。</p> <p>23、公司目前产业政策有哪些，公司又是如何受到产业政策影响的？</p> <p>答：近年来，全球范围内正在加速形成“碳达峰”、“碳中和”共识，主要汽车生产及消费国均着力发展新能源汽车产业。我国国务院及发改委等多个部委统筹规划、研究、制定并陆续出台了多项引导、支持、鼓励和规范新能源汽车产业发展的规划和管理政策，推动产业健康、可持续发展。其中，国务院办公厅印发的《新能源汽车产业发展规划（2021年—2035年）》指出到2035年，纯电动汽车将成为新销售车辆的主流。海外方面，为应对气候变化并着力刺激经济，欧洲密集推出新能源汽车支持政策，欧洲议会也于近期通过了2035年停售新燃油车的议案。此外，国家能源局等多部委也在近年来陆续发布储能相关政策。其中，2022年2月，国家发改委、能源局印发了《“十四五”新型储能发展实施方案》。《方案》提出，到2025年，新型储能由商业化初期步入规模化发展阶段、具备大规模商业化应用条件。其中，电化学储能技术性能进一步提升，系统成本降低30%以上。进一步助推以电化学储能为代表的新型储能行业高速发展。</p> <p>24、公司目前所处行业中的可比公司有哪些？</p> <p>答：公司处于锂离子电池产业链，主要从事锂离子电池专用设备的研发、生产和销售，目前公司的可比公司有无锡先导智能装备股份有限公司、广东利元亨智能装备股份有限公司、江苏中关村嘉拓新能源设备有限公司及深圳市浩能科技有限公司等。</p> <p>25、公司怎么看待储能锂电池的发展前景？</p> <p>答：在能源结构加速转型的背景下，新能源装机和发电渗透率持续提升，由于可再生能源发电具有明显波动性，导致对储能的需求大幅增加。随着锂电池成本不断下降及性能的不断提升，电化学储能正日益成为新型储能的重要方式。相关政策的出台也进一步推动了以电化学储能为代表的新型储能高速发展。2022年2月，中国发改委、能源局印发了《“十四五”新型储能发展实施方案》。《方案》提出，到2025年，新型储能由商业化初期步入规模化发展阶段、具备大规模商业化应用条件。其中，电化学储能技术性能能进一步提升，系统成本降低30%以上。根据GGII最新预计，到2025年，全球储能电池出货量将超过600GWh。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月24日