

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：2021-004

投资者关系	<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
参与单位	深圳同威投资、浙商证券、安信基金、弘毅远方基金、百年人寿、众诚保险、昆仑健康保险、安信资管、涌容资产、国融证券、长乐汇资本、乐信投资、果岭投资、榕树投资、立功投资、光大证券、正圆投资、明达资产、高远资本等
时间	2021年8月30日、8月31日
地点	深圳市赢合科技股份有限公司
接待人员姓名	董秘 王晋 投关经理 张晶
活动主要内容介绍	<p><b>主要交流情况如下：</b></p> <p><b>1、毛利率情况</b></p> <p>公司当前的毛利率承压是多重因素共同导致的。一是材料成本上升，二是订单增长较快，但供应链扩产节奏略迟缓，导致出货未达预期；三是公司为新订单增加了很多员工，人工成本上升。针对上述问题，公司一方面在和客户沟通成本上升问题，另一方面，公司希望通过加强整体生产过程的成本管控，以及提升周转效率等方式来化解毛利率压力。随着公司出货量的不断提升和规模效应的显现，公司的盈利情况有望逐步改善。</p> <p><b>2、公司新签订单的构成</b></p> <p>截止8月上旬，公司新签锂电设备订单超过52亿，主要客户包括宁德时代、比亚迪、蜂巢能源、珠海冠宇、亿纬锂能等。8月29日我们也公告了公司新中标了蜂巢能源将近13亿的订单。目前订单结构大概前段设备占整体订单的60%，中段设备占整体订单的40%。公</p>

司在前段设备尤其涂布机的市占率是行业最领先的。公司订单的大客户占比达 90%以上，其中前五大客户占比 80%以上。

### 3、上海电气对公司的支持

在资金及信用层面，上海电气通过定增注资及授信，为公司优化资本结构、持续投入研发、扩大再生产等带来了很大支持；在业务层面，上海电气在新能源汽车、光伏、储能等产业链上有较多布局，与公司锂电业务的协同性较强。此外，上海电气的海外布局也为公司进一步拓展海外业务与市场带来一定支持。

### 4、如何看待下游景气度持续性

从最近几个月的表现来看，我国新能源汽车的渗透率都维持在 10%以上，电池企业的扩产节奏和力度也是不断超预期的。从大的目标来看，我国提出到 2025 年要达到 20%的电动化渗透率，但行业景气度肯定远远不止于此，随着我国“双碳”目标的提出，汽车电动化明显提速，因此市场很多人认为渗透率会超过既定目标。另一方面，国外市场的进程也在加速，美国拜登政府提出了一个 2030 年电动车 50% 渗透率的目标，有些欧洲国家还提出了 2025 年全面禁售燃油车的目标。在行业从 10%-30%的渗透率演进过程中，扩产速度应该是飞快的，因此对于设备企业的交付要求也越来越高。未来几年，只有持续不断的做好交付，才会收到客户源源不断的订单。

### 5、钠离子电池及固态电池技术对公司的影响

我们技术部门也一直都在跟踪电池技术的变化。基本上有一些新的技术出来要到中试线的时候，客户应该会和我们提需求并做联合研发。

### 6、公司如何看待行业竞争情况

公司在研发方面投入较大，每年研发投入基本占当年收入的 6%-8%，因此也构建了一定的技术壁垒。公司的 1600mm 宽幅涂布机、18ppm 大圆柱卷绕机、20ppm 高速方形蓝牙制片卷绕一体、高速三工位切叠一体机以及向特定客户供应的 45ppm 高速卷绕机等在技术指标上持续引领行业。当前的技术创新与迭代和过去很不同，现在都是从

	<p>实验、模拟仿真出发，从设备的核心控制点建模、分析、优化，并通过试验验证再仿真，如此循环，使得电池制造更加安全，十几年的行业积累也使得我们对锂电池行业，对行业痛点有更深刻的理解。此外，产能储备、资金实力和交付能力等等也会拉开行业差距，因此我们并不担心竞争，当然现在行业订单很好，现在就看交付能力是否能够满足客户的需求，这是目前行业面临的最大限制。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年8月31日