

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：2024-003

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	参加深圳证券交易所“低碳环保新引擎”主题2024年度集中路演活动的全体投资者
时间	2024年9月24日（星期二）16:00—17:00
地点	深圳证券交易所“互动易”平台“云访谈”栏目（ https://irm.cninfo.com.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	副董事长：郑英霞 董事、总裁：何爱彬 副总裁、财务总监：刘永青 董事会秘书：李春辉 证券事务代表：杨全焕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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、上半年公司在锂电设备领域科技创新方面的进展如何？是否有推出市场反响较好的新产品？</p> <p>回复：2024年上半年赢合科技继续以客户需求为导向，依托“做精、做强”的产品战略，持续大力投入研发创新，保障核心产品性能行业领先，在报告期内先后获得“第八批国家级制造业单项冠军”和“2023年度国家科学技术进步二等奖”等重量级科研荣誉成果。截止2024年6月底公司已拥有各项专利及软件著作权共计1,954项。上半年公司还发布了双层Super-E涂布机、干法电极辊压机&高压实辊压技术、多芯制卷一体机、46系列激光切卷绕一体机、超高速多工位切叠一体机、第二代下沉式极简短刀电芯装配线等多款突破性创新设备。其中，今年赢合科技新发布的明星产品“双层Super-E涂布机”，采用全新的E形片路设计，可实现极片在一节烘箱内两次干燥，相比传统涂布机可缩短长度超30%，烘箱效率提高2倍，设备空间降低35%，设备能耗节省超30%，电芯厂房占地面积可减少8%，维护人员减少30%，受到了市场上客户的一致认可。另外一款明星产品是“超高速多工位切叠一体机”，全球最领先的超高速叠片机。制叠片效率</p>

稳超同行一代，设备工艺核心参数较同行高35%以上，实现行业首次全自动上料。高稳定低能耗高产出，较同行同类产品产能提升70%；体积小重量轻，空间利用高效、搬运调试不费劲；合理人机工程设计，维护操作空间满足国际要求。具有高性能、高品质、高智能、高安全等优势，引领新高速时代。

2、请问2024年上半年公司整体在高质量发展方面践行了哪些举措？

回复：2024年上半年公司在高质量发展方面有以下举措：（1）锚定战略，深耕主业，争创世界一流企业。公司董事会今年制定了新的73战略（2024-2026年发展战略），同时公司近期还获评了广东省500强企业。后续公司将继续深耕主业，把握行业发展趋势，寻求突破口和创新点，进一步提高全球化交付和服务体系建设，积极谋划开拓海内外新客户、新市场，抢抓全球新能源行业发展机遇，推动公司在更大的舞台上展现中国“智造”的实力，争取早日建设成为世界一流锂电装备制造方案解决商。（2）践行以高质量公司治理为根的理念，发挥数字化赋能作用。公司SAP系统项目于7月8日正式上线，以项目管理为主线拉通销售、工程、采购、生产、客服、财务等各部门合作，实现项目全生命周期管理，持续完善法人治理结构、健全内部控制体系建设、强化风险管理，提升决策水平，实现公司发展的良性循环。（3）强化信息披露，重视与投资者互动，有效传递投资价值。公司在上半年通过业绩说明会、调研参观、互动易、投资者热线等多种沟通渠道与投资者沟通，主动听取投资者对于公司未来发展的宝贵意见和建议，增进公司与投资者双方的互动与互信，更好地传递公司的投资价值。（4）践行以投资者为本的理念，切实回报股东。今年7月，公司实施了2023年度权益分派，向全体股东每10股派发现金股利1.75元，合计派发现金股利人民币1.13亿元。本次权益分派，是公司基于发展前景的信心，也是维护广大股东利益的切实举措。

3、请问公司上半年整体毛利率和净利润率都有显著提升，请问公司在哪些方面做了措施？

回复：首先，公司以客户为中心，聚焦技术提升和海外拓展，提升产品议价能力；其次，公司继续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。今年上半年，公司整体毛利率为30.35%，较去年同期上升3.7个百分点；净利润率14.19%，较去年同期上升4.22个百分点，均有稳步提升。另一方面公司治理水平不断优化，相关费用显著下降；其中2024年上半年销售费用同比下降16.19%，财务费用同比下降694.34%。公司将持续降本增效，实现高质量发展。

4、2024年海外锂电设备市场拓展情况如何？

回复：从2024年上半年全球新能源汽车的销售情况看，各国或地区渗透率存在较大差异，区域不平衡较为明显，新能源企业出海已是必然趋势。从2024年上半年情况看，海外国家电池扩产需求优于国内。根据我们了解的情况，欧洲、北美、东南亚、日韩等地区扩产需求较为明确。国内头部电池企业已通过合资建厂或其他融合形式实现本土化生产和制造。例如数家中国电池企业到匈牙利、美国、东南亚等地投资建厂，对于具备国际竞争力的国内设备厂商而言，意味着有机会参与海外电池产能扩产，分享全球化红利。今年以来，公司继续聚焦锂电主营业务及大客户战略，积极拓展动力电池类客户、车企，进一步加强拓展欧美、日韩、东南亚等海外市场的步伐。今年上半年公司上线了全球服务管理系统，建立了销售管理、项目管理、客户服务三位一体的交付运营体系，持续锤炼制造硬实力及交付软实力。今年以来，公司陆续在欧洲、北美、日韩、印度、东南亚等地区获得锂电设备订单，海外市场拓展取得新的突破。

5、随着全球各大电池厂对固态电池研发的不断技术突破，固态电池未来有望逐步商用。请

	<p>问公司在固态电池设备方面的发展情况怎样？</p> <p>回复：公司一直密切关注新技术、新工艺的发展。2024年公司开发的湿法固态极片涂覆设备已成功发货到国内头部客户现场。在固态电池辊压设备方面，今年公司推出了第三代干法搅拌纤维化+干法成膜全固态工艺，该解决方案从粉体搅拌、纤维化、均匀铺粉、多辊点击转移、多辊厚度闭环、电极切边、电极复合七大核心技术，在制造端可大幅提升极片制造效率，节约生产成本，在产品端具备更高的压实密度和能量密度。</p> <p>6、公司对电子烟市场的展望与判断，以及针对未来可能的电子烟政策变化公司有什么应对措施？</p> <p>回复：海外电子烟市场发展态势良好。一直以来，斯科尔坚持走产品合规及商业合规路线，为渠道客户及消费者提供合规、安全、口味佳的产品。为积极应对海外电子烟政策未来变化，斯科尔一方面加大推出换弹式电子烟，逐步丰富电子烟产品种类。从2023年下半年开始斯科尔已在欧洲包括英国在内等国家开始布局换弹式电子烟产品，2024年一季度以来进一步加大换弹式电子烟的销售力度，例如推出了四合一换弹式电子烟等；另一方面，斯科尔基于在英国及欧洲其他国家品牌业务取得了较好发展的宝贵经验，斯科尔计划逐步在全球更多重点区域如美国、俄罗斯、东南亚等地区推广和销售斯科尔电子烟产品。通过以上两项措施，斯科尔力争保持电子烟业务良好发展态势。</p> <p>7、公司电子烟产品在与友商的竞争中具有哪些差异性/优势（营销/口味/价格/生产环节等）？</p> <p>回复：以斯科尔SKE品牌Crystal产品为例，Crystal系列产品在英国市场表现较好，其口味和时尚外观已经获得消费者深度认可。同时从整个行业来看，斯科尔的差异化优势在于产、研、销一体化模式，这个一体化模式具有产品设计、自主研发、生产、销售、品牌管理等全链条要素管理，同时斯科尔坚持长期投入自有品牌，较好支持斯科尔在全球拓展电子烟业务市场。</p> <p>8、斯科尔在欧洲电子烟业务发展很好。除欧洲市场外，斯科尔在美国及其他新兴市场的拓展情况？</p> <p>回复：电子烟主要市场包括美国、欧洲、俄罗斯、中东、东南亚等市场。除欧洲市场外，目前斯科尔正在按计划有序积极拓展美国、俄罗斯、东南亚等新市场。以美国为例，近期斯科尔已有2款产品通过PMTA第一阶段审核，并获得STN号，有助于斯科尔拓展美国市场。</p> <p>9、近年来，斯科尔电子烟品牌业务取得较好成绩。请问电子烟业务的战略规划是怎样的？</p> <p>回复：公司控股子公司斯科尔从事电子烟业务。斯科尔坚持深耕电子烟业务并持续投入品牌。目前斯科尔实施多品牌并行策略，业务范围和销售规模逐步扩大。斯科尔目前主要聚焦英国和欧洲市场，其中斯科尔在英国市场的排名靠前，欧洲中的其他国家例如波兰、荷兰、比利时等市场都取得较好发展。此外，斯科尔也在持续发力拓展美国、俄罗斯、东南亚等地区电子烟市场。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年09月24日