

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：2024-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	First Eagle Investment Management、Point72 Asset Management、Pleiad Investment Advisors、UBS、高毅资产、工银瑞信基金
时间	2024年9月24日（星期二）12:15—13:30
地点	深圳市公司办公室
上市公司接待人员姓名	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>董事会秘书李春辉简要介绍了公司2024年上半年经营情况：公司 2024年上半年实现营业收入44.27亿元。2024年上半年实现归属于上市公司股东的净利润3.38亿元，同比增长13.46%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润3.27亿元，同比增长24.04%。基本每股收益 0.52元/股，同比增长13.04%。公司还就投资者关注的问题进行了沟通与交流，主要问答情况如下：</p> <p><b>1、公司对今后的应收账款和减值趋势如何看待？有什么改善的措施？</b></p> <p>答：应收账款的增长一方面公司业务模式为根据签订的购销合同，在收取一定比例的预付款后安排生产，主要的货款及验收款需在设备验收后支付，上述款项的回收往往受到客户投产进度、验收进度、投资现金流等因素的影响，回款周期存在一定的不确定性。公司的应收账款跟收入规模趋势匹配、较为合理。公司一直以来根据《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定对应收账款等款项进行减值测试，按测试结果计提坏账准备。目前公司计提坏账准备的比例与同行业对标公司计提比例趋同，风险可控。</p> <p>公司管理层对客户管理高度重视，为加强风险防范，公司已建立了事前预防、事中管控、事后考核的比较完善的应收管理体系。除此之外，公司将不断地探索应收账款管理的新举措、新模式、新方法，持续提升应收账款管理工作水平。</p> <p><b>2、2024年以来海外锂电设备市场拓展情况如何？</b></p>

	<p>答：今年以来，公司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。</p> <p><b>3、斯科尔2023年的营业收入和2024年上半年的营业收入情况？</b></p> <p>答：2023年斯科尔实现营业收入为33.41亿元。2024年上半年斯科尔实现营业收入为15.39亿元。</p> <p><b>4、除了英国，欧洲哪些国家斯科尔拓展电子烟进展也比较好？</b></p> <p>答：在欧洲电子烟市场，斯科尔除了在英国品牌业务取得不错成绩，斯科尔在波兰、荷兰、比利时等国家电子烟业务取得较好进展。</p> <p><b>5、相较于友商，斯科尔有哪些独特优势？</b></p> <p>答：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><b>6、除了欧洲市场，斯科尔还重点关注那些市场？</b></p> <p>答：全球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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年09月24日